دايل كارنيجي

فن الخطابة

كيف تكسب الثقة وتؤثر في الناس؟

تقديم ومراجعة

حازم عوض

الكتاب: الخطابة فن.. كيف تكسب الثقة وتؤثر في الناس؟

الكاتب: دايل كارنيجي

تقديم ومراجعة: حازم عوض

الطبعة: ٢٠٢٠

الناشر: وكالة الصحافة العربية (ناشرون)



٥ ش عبد المنعم سالم – الوحدة العربية – مدكور- الهرم – الجيزة

جمهورية مصر العربية


هاتف: ٣٥٨٢٥٢٩٣ _ ٣٥٨٦٧٥٧٦ _ ٣٥٨٦٧٥٧٥

فاكس: ٣٥٨٧٨٣٧٣

E-mail: news@apatop.comhttp://www.apatop.com

دار الكتب المصرية

فهرسة أثناء النشر

كارنيجي، دايل

الخطابة فن.. كيف تكسب الثقة وتؤثر في الناس؟ / دايل كارنيجي,

تقديم ومراجعة: حازم عوض

– الجيزة – وكالة الصحافة العربية.

١٧٣ ص، ١٨*٢١ سم.

الترقيم الدولى: ٨ – ٠٤٦ – ٩٩١ – ٩٧٧- ٩٧٨

أ – العنوان رقم الإيداع: ٢١٢٧١ / ٢٠٢٠

الخطابة فن

كيف تكسب الثقة وتؤثر في الناس؟





تقديم

ديل كارنيجي كاتب ومحاضر أمريكي ومطور الدروس المشهورة في تحسين الذات ومدير معهد كارنيجي للعلاقات الإنسانية، نشأ في أسرة فقيرة، وكان الابن الثاني لكل من جيمس وليم كارنيجى وأماندا إليزابيث هاربيسون.

وقد ولد كارنيجي في عام ١٨٨٨م في مدينة ماريفال بولاية ميسوري الأمريكية لعائلة فقيرة، وقد التحق في شبابه بكلية وارنسبرج للمعلمين، ثم عمل كمندوب مبيعات لدى شركة آرمو، ثم انتقل لتعليم رجال الأعمال فن الخطابة، وألف العديد من الكتب في مجال التنمية البشرية وتطوير الذات، وقد تميزت كتب ديل كارنيجي بأسلوب مبسّط مع أمثلة توضيحية واقعية، ولذلك ترجمت كتبه إلى عدد كبير من اللغات، وبيع منها ملايين النسخ حول العالم.

وقد توفي في عام ١٩٥٥ بعدما حقق نجاحات مبهرة في مجالات التنمية البشرية، سواء عن طريق المعهد الذي أسسه لهذا الغرض أو عن طريق كتبه التي لا زالت تطبع وتترجم إلى لغات العالم المختلفة حتى اليوم.

ومفهوم التنمية البشرية، تتداخل فيه عدّة عوامل ومضامين تشمل مختلف نواحي الحياة في المجتمع، ولكنها تنطلق من الإنسان، فهو محرّك الحياة ومطورها؛ ولذلك فهي تهتمّ بمكونات الإنسان العقليّة والجسديّة والنفسيّة، وتتضمّن ما يفي بحاجاته الإنسانية في النمو والنضج والإعداد

السليم للحياة بمختلف مدخلاتها وسياقاتها، مع التطوير المستمر لقدراته البدنية والعقلية والنفسية والاجتماعية، وحُسن استثمار هذه القدرات لنيل النجاح وتحقيق الطموحات في جميع جوانب حياته الروحية والشخصية والمادية والمهنية وكذلك الأسرية والمجتمعية، وقد بدأت ملامح وأفكار علم التنمية وتطوير الذات في سِيَرِ أشخاصٍ وحياة شعوب كثيرة عبر التاريخ إلى أنّه غدا علمًا قائمًا بذاته، وهذه نبذة عن ديل كارنيجي أحد أشهر الكتّاب والخطباء المعاصرين في هذا العلم.

هذا الكتاب

"الخطابة فن..كيف تكسب الثقة وتؤثر في الناس؟" عنوان طويل نسبيا اختاره كارينجي لكتابه، وهذا العنوان الطويل للكتاب شارح لمضمونه، فهو من ناحية عن فن الخطابة، وإتقان هذا الفن يمنح صاحبه ثقة كبيرة في نفسه، ومن خلال الثقة في النفس ثم إجادة الخطابة يستطيع أن يؤثر في الناس.

وهذا الكتاب من أكثر الكتب مبيعاً فى العالم سواء بالنسبة لمؤلفات كارينجي أو بالنسبة لكتب التنمية البشرية عموما، فقد بيع منه أكثر من عشرين مليون نسخة حول العالم وترجم إلى الكثير من اللغات. والكتاب يعدُّ مرجعًا للعلاقات الإنسانية، وفيه خلاصة تجارب الكاتب "كارنيجي" في الحياة.

والفكرة الرئيسية التي يدور حولها الكتاب هى "كيفية اكتساب الأصدقاء في ضوء النظريات الحديثة فى علم النفس"، ويذكر عبر فصول

الكتاب ست طرق لكي تجعل الناس تحبك. أبدِ اهتماماً كبيراً بالناس ابتسم. تذكر أن اسم الشخص بالنسبة له هو أحلى وأهم صوت في أي لغة كن مستمعاً جيداً، وشجع الناس على التكلم عن أنفسهم تكلم عن الأشياء التي يهتم الناس بها اجعل الناس تحس بأنها مهمة.

فن الخطابة

في هذا الكتاب حاول كارينجي أن يساعد القارئ على تخطى عقبة الخوف من مواجهة الجمهور؛ وذلك بالتحضير الجيد للكلمة أو الخطاب وضرب الأمثال بهؤلاء الذين أصبحوا خطباء وكيف حضر أشهر الخطباء خطبهم كما دعى كل شخص يرغب أن يكون خطيبا أن يعمل على تحسين ذاكرته، موضحا العناصر الأساسية للخطاب الناجح، وأسرار الإلقاء الجيد، وكيف يمكن افتتاح الخطاب أو الخطبة وكيف تختتم وكيف تجعل ما تعنيه واضحا وكيف تثير اهتمام جمهورك وكيف تحسن أسلوبك، إنها دعوة للارتقاء بالقدرات الإنسانية.

ومن المعلوم أن الخطبة التي يلقيها أي خطيب وفي أي موضوع، ومنذ أيام أرسطو، وإلى اليوم تقسم إلى ثلاثة أقسام: المقدمة، المتن أو الموضوع، والخاتمة .

والمقدمة الجيدة يجب أن تكون متمهلة كالعربة التي يجرها حصان واحد.وقديما كان الخطيب راوية أخبار ومسلية، لكن الأشياء تغيرت جذريا، فقد أدت الاختراعات التي شهدها العالم في المائة سنة الأخيرة إلى حدوث تغييرات في طرق الحياة أكثر كثيرا مما شاهدته البشرية في كل

العصور السابقة، فمثلا أصبحت السيارات والطائرات تتحرك بسرعة مذهلة؛ وليست بسرعة العربة التي يجرها حصان واحد أو أكثر من حصان لذا على الخطيب أن يسير بسرعة الزمن النافذ الصبر. لذا ينصح كارينجي "إذا أردت أن تستخدم مقدمة فيجب أن تكون قصيرة كلوحة الإعلان"، وفي موضع آخر من الكتاب يركز على قيمة الإيجاز وهو ما يحقق السرعة، ليس فقط في المقدمة بل في كل أجزاء الخطبة، ويقول إن أعظم خطاب ألقاه السيد المسيح، وهو (العظة على الجبل)، يمكن أن تكرر بخمس دقائق. وخطاب لنكولن في جيتسبوري يتألف من عشر جمل فقط. وباستطاعة المرء أن يقرأ قصة الخلق في التوراة، بوقت أقل مما يحتاجه القراءة قصة جريمة في الصحيفة الصباحية، لذلك كن مختصرا.. ومن الأمثلة التي يدلل بها كارينجي على صحة تلك الفكرة أن العالم الأنثروبولوجي الدكتور جونسون ألف كتاباً عن شعوب أفريقيا البدائية. بعد أن عاش بينهم، وراقبهم طيلة تسع وأربعين سنة. وهو يقول أنه عندما يلقي خطيب خطاب طويلا جدا خلال اجتماع القرية، فإن الجمهور يسكته بالصراخ: كفى... كفى.

ويذكر أن قبيلة أخرى كانت تسمح للخطيب بالتحديث، طالما يستطيع وهو مرتكز على ساق واحدة. وعندما تلمس مقدمة ساقه الأخرى الأرض؛ يتوجب عليه التوقف عن الكلام. ورغم أن الجمهور العادي ربما يكون أكثر تهذيباً وتماسكاً، إلا أنه يكره الخطب الطويلة أيضا.. هكذا يؤكد المؤلف على قيمة الاختصار والإيجاز وسرعة الوصول إلى الهدف، فهل هذا فقط ما يحتاجه الخطيب المفوه لكي يؤثر في الناس؟

بالطبع لا فهناك أمور أخرى تتناولها فصول الكتاب، وبعضها قد لا يدركه الخطيب لكن يتسرب إلى خطابه تلقائيا، هنا يقول دايل كارينجى: إن كل خطاب _ وليس مهما أن يدرك كان الخطيب ذلك أم لا _ لديه أربعة أهداف أساسية هي: إيضاح شيئا ما، والتأثير والإقناع، ثم الحث على التحرك، وأخيرا التسلية.

ويفسر كارينجى ذلك بقوله " بالنسبة للإيضاح فلا تستخف بأهميته أو صعوبته، لقد استمعت مرة إلى شاعر أيرلندي أثناء أمسية قرأ خلالها عدة قصائد، فلم يفهم ٪١٠ من المستمعين ما الذي يقوله، وهناك الكثيرون من الخطباء مثله"..

ويؤكد دايل كارينجى ذلك قائلا " متى تفهم الإنسان أي موضوع ؛ صار بإمكانه أن يحدد منه موقفا، فإما أن يوافق وإما أن يعارض معارضة متفهمة، والإنسان عدو ما يجهل، فإذا لم يتوصل إلى فهم ما تريد؛ فإنه في أهون الحالات سيعارضك".

أدلة عملية

يعتمد ديل كارينجي في إقناع قارئه بصحة ما يطرحه من أفكار على استراتيجية هامة يتبعها في كل كتبه، وهي ذكر أمثلة عملية على ما يقول، فلا يقول كلاما مرسلا ولا يلقي بنصائح مجردة بل كل توجيهاته تأتي مشفوعة بالأمثلة العملية، فمثلا حينما يتحدث عن قيمة التكرار في الخطبة، وتأكيده على أنها لا تتعارض مع الإيجاز الذي ينصح به دائما، يستشهد بأكثر من خطيب ناجح، فيقول " كرر أفكارك المهمة بطرق

مختلفة" ويذكر أن نابليون أكد على أن التكرار هو المبدأ المهم الوحيد في فن الخطابة، لأن الفكرة التي تتضح له يستوعبها الآخرون بسرعة، وكان يدرك أن تفهم الأفكار الجديدة يحتاج إلى وقت طويل، وأن على الذهن أن يبقى مسلطا عليها، وباختصار عرف نابليون بوجوب تكرارها ولكن ليس باللغة ذاتها، فالناس تنفر من ذلك ولكن إذا جاء التكرار بعبارات جديدة مختلفة، لن يعتبرها المستمعون تكرارا.

كذلك يؤكد على أهمية أن يتمتع الخطيب بذاكرة قوية فذلك يفيده خصوصا حينما يضطر إلى الارتجال، ويضرب أمثلة عديدة منها أن أبراهام لنكولن اتبع عادة لازمته طيلة حياته وهي أنه كان يقرأ بصوت مرتفع دائما كل ما يرغب في أن يتذكره، و كان يجلس على كرسيه الضخم ويمدد قدميه على كرسي آخر ويقرأ الصحيفة بصوت مرتفع وقد قال له أحد أصدقائه قائلا: لقد أزعجتنى فوق الحدود، لماذا تقرأ بهذا الشكل؟... فأجاب: عندما أقرأ بصوت عال فإن حاستين تلتقطان الفكرة أولا: أرى ما أقرأ، وثانيا: أسمعه، لذلك يمكنني أن أتذكر ما أقرأه بشكل أفضل، وكان يقول: إن ذهنى كقطعة من الفولاذ من الصعب أن تحفر أي شيء عليها، لكن من المستحيل بعد أن تحفر شيئا أن تمحوه.

وهنا يضيف كارينجي إن الشيء المثالي ليس في أن ترى وتسمع الشيء الذي ترغب في تذكره، لكن أيضا في لمسه وتذوقه، والحقيقة المؤكدة هي أننا نميل إلى المشاهدة وتلتصق بأذهاننا الانطباعات العينية، وغالبا ما نستطيع أن نتذكر وجه الرجل – مع أننا لا نستطيع أن نتذكر اسمه. ويذكر هنا طريقتين تستطيع من خلالهما أن تتذكر الأشياء:

أولا: بواسطة دافع خارجى، وثانياً: بربط الشيء بشيء موجود في الذهن من قبل، ويعني ذلك بالنسبة للخطب أن باستطاعتك أن تتذكر نقاطها بمساعدة دافع خارجى كالملاحظات، ويمكنك أن تنتظم في تسلسل منطقى بحيث تؤدى النقطة الأولى إلى النقطة الثانية، والثانية إلى الثالثة وهكذا.. بشكل طبيعي ولكن إنك في خطبه ما وجدت نفسك خالي الذهن ماذا تفعل؟... توقف برهة لالتقاط الفكرة التالية ثم واصل خطابك..

أما عن الخطيب نفسه فتذكر فصول الخطاب نصائح هامة جدا لذا تأتي في الكتاب بصيغة أفعال أمر ومنها " اعرف تماماً ما الذي ستتحدث بشأنه" فلا تستطيع أن تواجه مستمعيك بثقة إلا بعد أن تفكر مليا وتخطط لحديثك وتعرف ما الذي ستقوله لأنك إن لم تفعل ذلك لن تقنع من يسمعك.

ومنها أيضا " تصرف بثقة" فلن يثق فيك المستمع إن لم يستشعر ثقتك بنفسك، وكسب الثقة يحتاج التدريب، وأحد أفعال الأمر التي يركز عليها ويكررها كارينجي " تدرب... تدرب... تدرب" فإن أول وآخر طريقة فعالة لتوليد الثقة بالنفس هي فن الخطابة – وهي أن تقف وتخطب ويختصر الأمر كله بكلمة أساسية هي (تدرب) التي من دونها لن تتوصل إلى أي شيء.

وهناك نصائح وأمثلة كثيرة يمتلىء بها الكتاب، كذلك يضع المؤلف أمام قارئه خططا كثيرة لإعداد خطب جيدة ولتحديد طريقة الإلقاء الأكثر

تأثيرا في نفس المستمع، وكلها مدعومة بأمثلة عملية، ولعل تلك الأمثلة مع جاذبية العرض وبساطة التعبير هي ما تجعل كتب كارينجي صالحة للتداول ومستديمة النفع فيظل القراء مقبلين عليها مهما مرت السنوات على رحيل كاتبها.

حازم عوض

الفصل الأول

تنمية الشجاعة والثقة بالنفس

أكثر من خمسمائة ألف رجل وامرأة، منذ سنة ١٩١٢، كانوا أعضاء في معهدي المخصص لفن الخطابة، معظمهم كتب إلى رسائل يقول فيها: "حين استدعيت للوقوف والتحدث أمام الناس؛ أصابني الارتباك والخوف؛ حتى أنني لم أستطع أن أفكر بوضوح، كما لم أعد أتذكر ما الذي كنت أنوى قوله. كنت أريد أن أكتسب الثقة بالنفس والقدرة على التفكير القويم، أن أرتب أفكارى بشكل منطقي، وأن أكون قادرة على التعبير بوضوح وإقناع أمام رجال الأعمال أو أمام رواد النوادي أو أمام الجمهور".

ولنذكر حالة واقعية: منذ عدة سنوات، انضم سيد يدعى د. و. غانت إلى معهدي في فيلادلفيا، وبعد فترة قصيرة من بدء الفصل الدراسي، دعانى لتناول الغداء معه في نادي الصناعيين. كان رجلا في منتصف عمره، وقد عاش حياة حافلة بالنشاط إذ كان رئيسا لمؤسسة صناعية ومسئولا في العمل الكنائس والنشاطات المدنية. وفيما نحن نتناول طعام الغداء، انحنى على الطاولة وقال: «لقد دعيت عدة مرات لإلقاء كلمة أمام مختلف التجمعات، لكنني لم أستطع ذلك . إذ كنت أرتبك وأفقد القدرة على التفكير تماما، فابتعدت عن هذه الفكرة طيلة حياتي – لكنني الآن رئيس مجلس أمناء الجامعة، ويجب على أن أترأس اجتماعات

المجلس، لذلك ينبغي أن ألقى بعض الخطابات.. فهل تظن أن باستطاعتي أن أتعلم فن الخطابة في آخر حياتى؟».

أجبته قائلا: «هل أظن، يا سيد غانت...؟ هدف المسألة هي خارج نطاق ظني، فأنا أعرف أنك تستطيع ذلك. أعرف أنك تستطيع إذا ما تدربت واتبعت التعليمات والتوجيهات »..

أراد أن يصدق ذلك برغم عدم اقتناعه حيث أجاب: «أخشى أن تكون مسرفة في لطفك، وأنك تحاول فقط أن تشجعني » وبعدما أنجز تدريبه، فقدت الاتصال به لفترة، ثم التقينا فيما بعد ثانية في نادي الصناعيين، جلسنا في الزاوية ذاتها وإلى الطاولة نفسها. وعندما ذكرته بحديثنا الماضي وسألته عما إذا كنت متفائلا جدا حينذاك. تناول دفتر الملاحظات من جيبه وأشار إلى لائحة بالخطابات التي ألقاها واعترف بأنه من خلال المقدرة على إلقاء الخطابات، اكتسب ثقة كبيرة بالنفس واستطاع بالتالي أن يؤدي المزيد من الخدمة للمجلس وهذه هي أهم الأشياء في حياته. قبل ذلك، عقد مؤتمر مهم بشأن نزع السلاح، في واشنطن، وحين علم أن رئيس الوزراء البريطاني يخطط لحضوره، أرسلت معمدانية فيلادلفيا برقية تدعوه لإلقاء خطاب في ذلك الاجتماع الضخم الذي سيعقد في المدينة.. وقد أخبرني السيد غانت أن الاختيار وقع عليه من بين المعمدانيين في المدينة، لتقديم رئيس الوزراء البريطاني إلى الجمهور.

هذا هو الرجل الذي جلس إلى الطاولة ذاتها منذ أقل من ثلاث سنوات ليسألني عما إذا كنت أعتقد أنه يستطيع أن يخطب أمام

الجمهور...فهل السرعة التي انطلق خلالها في القدرة على إلقاء الخطب هي غير اعتيادية؟... ليس على الإطلاق، فهناك مئات من الحالات المماثلة. فمثلا – لنأخذ حادثة معينة أخرى – منذ سنوات أمضى طبيب من بروكلين، اسمه الدكتور كورتيس الشتاء في فلوريدا بالقرب من ملعب تدريب على لعبة البايسبول، وبما أنه يستهوي هذه اللعبة، كان يذهب دائما لمشاهدة اللاعبين أثناء التدريب وبمرور الزمن، أصبح صديقا لهم ودعى لحضور مأدبة أقيمت على شرفهم. دعي بعض الضيوف البارزين لإلقاء الخطب . وفجأة، وكأن انفجارة غير متوقع قد حدث، سمع الرامي يقول:

وسأطلب من الدكتور كورتيس أن يتحدث حول صحة لاعب البيسبول» فهل كان جاهزا لذلك؟... طبعا، كان لديه أفضل تحضير في العالم؛ فقد درس علم الصحة ومارس الطب منذ ثلث قرن تقريبا. كان باستطاعته أن يجلس في مقعده ويتحدث عن الموضوع بطلاقة إلى الرجال الجالسين إلى يمينه ويساره، لكن الوقوف والتحدث عن الأشياء ذاتها إلى جمهور صغير كان أمرا آخرة. تضاعفت دقات قلبه إذ لم يسبق له أن ألقى خطابا في حياته، كما تلاشت الأفكار من رأسه.

فما الذي سيفعله؟.. كان الجمهور يصفق ويهتف متطلع إليه، هز رأسه، لكن ذلك سعد الصيحات التي ازدادت إلحاحا: «الدكتور كورتيس! تكلم! تكلم!....

كان في وضع محزن للغاية. فقد أدرك أنه إذا ما نهض للكلام، فإنه سيفشل ولن يقدر على النطق حتى بجمل قليلة، وهكذا نهض، ومن دون

التفوه بأية كلمة، خرج بهدوء من القاعة وهو يشعر بالذل والجرح.

ليس من الغريب أن أول ما فعله لدى عودته إلى بروكلين هو: الانخراط في معهد لتعليم فن الخطابة، فهو لا ينوي أن يقف محرجا كالأخرس مرة ثانية .

كان من نوع الطلاب الذين يسر الأستاذ بهم، إذ كان مخلصا جدا، ومتحمسا لأن يصبح قادرا على التحدث بطلاقة، ولم يكن هناك أدنى شك برغبته هذه. كان يحضر خطبه مسبقا ويتدرب عليها بإصرار، ولم يتخلف عن حضور أية ساعة طيلة الفصل الدراسي.

فعل تماماً ما يفعله أي تلميذ مجتهد عادة، إذ تطور بسرعة تعدت آماله كلها . وبعد الدروس القليلة الأولى، خف توتره وازدادت ثقته بنفسه وأصبح خلال شهرين، نجم الخطابة بين أقرانه، وسرعان ما بدأ بقبول الدعوات لإلقاء الخطب، وهو الآن يزهو بشعور البهجة الناتجة عن ذلك، كما كسب عن طريق الخطب العديد من الأصدقاء.

حين سمع عضو في حملة الجمهوريين الانتخابية بمدينة نيويورك إحدى خطبه، دعاه لإلقاء خطب تساند الحزب الجمهوري. وكم كان سيندهش هذا السياسي لو علم أن هذا الخطيب غادر مأدبة عامة منذ سنة وهو يشعر بالخجل والارتباك حين انعقد لسانه خوفا من الجمهور؟

إن كسب الثقة بالنفس والقدرة على التفكير بهدوء أثناء التحدث إلى مجموعة من الناس، ليس أمرا صعبا مثلما يتخيل معظم الناس. وهي ليست موهبة وهبها الخالق لأفراد قليلين، بل هي تشبه لعبة الغولف. وباستطاعة

كل فرد أن ينمى طاقته الكامنة إذا ما كانت لديه رغبة كافية لذلك.

هل هناك أي سبب يحول دون قدرتك على التفكير أثناء وقوفك أمام الجمهور مثلما تفعل حين تكون جالسا؟... بالتأكيد، ليس هناك أي سبب . وفي الحقيقة، من المفترض أن تفكر بشكل أفضل حين تواجه الناس؛ لأن حضورهم يثيرك ويرفع من قدرتك . سيخبرك عدد كبير من الخطباء أن وجود الجمهور هو بمثابة محرك يدفع العقول للعمل بفعالية أكثر. ففي مثل تلك، الأحوال تندفع الأفكار، والحقائق، والآراء التي لم تحسب أنك تمتلكها، وهكذا ليس عليك إلا البحث عنها، ووضع اليد الحافظة عليها. هذا ما يجب أن تجربه وتتدرب عليه.. وكن متأكد من أن التدريب والممارسة ستزيل خوفك من الجمهور وتمنحك الثقة بالنفس والشجاعة التي لا مثيل لها.

لا تتصور أن حالتك صعبة بشكل غير عادي، فمعظم الذين أصبحوا فيما بعد ممثلين عن أجيالهم، أصيبوا في بادئ الأمر بالخوف وضعف الثقة بالنفس .

– مارك توين، حين وقف يخطب لأول مرة، شعر و كأن فمه مليء بالقطن بينما تضاعفت سرعة نبضه.

– جان جوربيه، أشهر الخطباء السياسيين الذين أنجبتهم فرنسا في عصره، بقي سنة كاملة منعقد اللسان في قاعة الاجتماعات قبل أن يتمكن من استجماع شجاعته كي يلقي الخطاب الافتتاحى.

– جورج لويد، اعترف قائلا: « أول مرة حاولت فيها إلقاء خطبة

أمام الجمهور، شعرت بحالة من اليأس. إن ما أقوله ليس مجرد كلمات، بل حقيقة أكيدة، فلساني التصق بأعلى فمى، وقلما استطعت التفوه بكلمة واحدة »

جون برايت، الرجل الإنكليزي الشهير الذي دافع خلال الحرب الأهلية في إنكلترا عن قضية الاتحاد والتحرر، شعر أمام الجمهور الذي احتشد في مبنى المدرسة بالخوف، حتى أنه التمس من رفيقه أن يبعث بإشارة له حين يخطئ .

– تشارلز ستيوارت بارنيل، الزعيم الأيرلندي العظيم، كان في أول به عهده كخطيب وطبقا لشهادة أخيه: عصبيا جدا حتى أنه كان حين يمسك بقبضته بشدة تنغرس أظافره بلحمه ويتدفق الدم من راحة يده.

– دزرائيلى، اعترف بأنه فضل قيادة كتيبة خالية على مواجهة مجلس العموم لأول مرة. إذ كان خطابه الأول هناك فاشلا للغاية.

والحقيقة هي أن أشهر الخطباء في إنكلترا بدوا متعثرين أول مرة، حتى أنه ساد اعتقاد في البرلمان أن هناك لعنة تحل بالشبان، حين يلقون أول خطاب لهم .

بعد الاطلاع على حياة الكثيرين من الخطباء، ومساعدة الكثيرين منهم، لا يستغرب المؤلف دائماً حين يجد لدى الطالب، في البداية بعض الارتباك والتوتر العصبي.

هناك بعض المسئولية في إلقاء الخطبة، حتى ولو كانت موجهة إلى عدد قليل من الرجال أو النساء. وهناك نوع من التوتر والإثارة. وقد قال

سيسرو، منذ ألفي سنة تقريبا: إن جميع الخطباء ذوى الجدارة الحقيقية يتميزون بالعصبية .

يتعرض الخطباء لمثل هذا الشعور حتى حين يتحدثون عبر الإذاعة. فتشارلي تشابلن، الذي من المؤكد أنه معتاد على جمهوره، شعر حين دخل إلى غرفة الإذاعة وواجه المذياع بمعدته تتخبط تماما، مثلما يشعر من يعبر الأطلسي خلال شهر شباط العاصف.

مر بمثل هذه التجربة جايمس كير كوود، الممثل السينمائي الشهير، فقد اعتاد أن يكون نجم يخطب في المسرح، لكنه حين خرج من غرفة الإذاعة، بعد مخاطبة الجمهور غير الظاهر، كان يمسح العرق عن جبينه واعترف قائلا: « إن ليلة الافتتاح في برودواى ليست بشيء يذكر بالمقارنة مع هذا » .

إن بعض الأشخاص يعانون من الارتباك دائما، رغم عدد الخطب التي كانوا ألقوها في الماضي؛ وذلك قبل دقائق قليلة من استجماع ثقتهم والوقوف على أقدامهم.

حتى أن لنكولن ظل يشعر بالخجل في اللحظات الأولى من افتتاح خطبه ويقول مستشاره القانونى هرندون: «كان يتردد جدا في البداية، ويبدو أن من الصعب عليه التأقلم بمحيطه، إلا أنه كان يكافح وهو يشعر بالارتباك والحساسية، الأمر الذي يزيد من سوء مظهره. لقد رأيت السيد لنكولن مرارة وتعاطفت معه أثناء تلك اللحظات، حين يبدأ حديثه ؛ يرتجف صوته ويبدو غليظة مزعجة، حتى أن وجهه الأسود المصفر

وتجاعيده ومظهره العام يبدون أنهم ضده، لكن ذلك لا يحدث إلا لوقت قصير إذ سرعان ما يستعيد رباطة جأشه ودفئه ووداعته، ويبدأ بالتالي خطابه الحقيقي ». ربما تكون تجربتك مماثلة لتجربته، فمن أجل الحصول على معظم ما تستطيع من جهودك لتصبح خطيبا جيدا أمام الجمهور، ولتحصل على ذلك بسرعة وفعالية، هناك أربعة أشياء ضرورية:

- **أولا: ابدأ برغبة قوية**

إن هذا ذو أهمية كبرى أكثر مما تتصور . فإذا استطاع الأستاذ أن ينظر إلى عقلك وقلبك ويتأكد من عمق رغباتك، فإن باستطاعته التنبؤ من سرعة التقدم الذي ستحرزه، فإن كانت رغبتك شاحبة وهزيلة، فإن إنجازاتك ستأتي على منوالها، لكن إذا ما تتبعت موضوعك بإصرار وحيوية، فما من شيء تحت السماء يستطيع أن يهزمك.

– لذلك، وجه اهتمامك باتجاه دراسة الذات، عدد فوائدها بما ستعنيه لك وفكر بالثقة بالنفس، والقدرة على الحديث بشكل مقنع أكثر أمام الجمهور، فكر بما يمكن أن يعنيه وما الذي يجب أن يعنيه مادية، فكر بما يمكن أن يعنيه لك على الصعيد الاجتماعي، فكر بزيادة النفوذ الشخصي والزعامة التي سيمنحك إياها.

قال تشونسى م. ديبيو: «ليس هناك من إنجاز يستطيع أي إنسان أن يحقق من خلاله ذاته ويضمن لنفسه مقام رفيعة مثل القدرة على الحديث بشكل مقبول »

واعترف مرة خطيب قائلاً: «قبل دقيقتين من البدء بالخطاب، أفضل

لو أنني جلدت على أن أستهل خطابي، لكن بعد دقيقتين من البدء، أفضل أن قتل على أن أتوقف » .

لدى بذل أي مجهود، يصاب بعض الأشخاص بالوهن ويرتمون خلال الطريق، لذا يجب أن تظل تفكر بما ستعنيه لك تلك المهارة حتى تبقى رغبتك قوية صادقة. وباختصار، اجعل من إمكانية المضي في ذلك أمرا سهلا.. واجعل من التراجع عنه أمرا صعباً.

عندما أبحر يوليوس قيصر عبر القناة، ونزل مع جنوده إلى ما يسمى اليوم إنكلترا. فما الذي فعله ليضمن نجاح جيشه؟... فعل شيئا ذكيا: أوقف جنوده على صخور دوفر الكلسية وجعلهم ينظرون إلى الأمواج المترامية على انخفاض مئتي قدم. ولما رأوا ألسنة النيرات تلتهم السفن التي كانوا يركبونها، أدركوا أنهم أصبحوا في بلاد العدو، وفقدوا الروابط الأخيرة بالقارة بعدما احترقت وسائل التراجع، ولم يبق سوى شيء واحد أمامهم:. التقدم والفتح، وهذا تماما ما فعلوه.

تلك كانت روح القيصر الخالدة لما لا تتخذها لنفسك في حرب إبادة ضد الخوف الأحمق من الجمهور .؟

- **ثانياً: اعرف تماما ما الذي ستتحدث بشأنه**

لا يستطيع الإنسان أن يشعر بالارتياح حين يواجه مستمعيه إلا بعد أن يفكر مليا ويخطط حديثه ويعرف ما الذي سيقوله؛ لأنه إن لم يفعل ذلك، سيكون كالأعمى الذي يقود أعمى في مثل تلك الظروف، يجب أن يكون الخطيب واع لنفسه وأن يشعر بالندم والخجل لإهماله.

كتب تيدى روزفلت في مذكراته: «أنتخبت إلى المجلس التشريعي في خريف سنة ١٨٨١. وقد وجدت نفسي أصغر رجل في المجلس. ومثل سائر الشبان والأعضاء غير المتمرسين، وجدت صعوبة بالغة في تعلم الخطابة، وقد استفدت كثيرا من نصيحة رجل ريفي عجوز – الذي كان من دون وعى يشرح عن دوق ويلينغتون، الذي كان نفسه يشرح عن شخص آخر، والنصيحة هي: «لا تتكلم حتى تتأكد أن لديك ما تقوله، واعرف عما ستتحدث ثم قله واجلس».

كان يجب على الرجل الريفي الذكي هذا أن يخبر روزفلت بنصيحة أخرى تساعده في التغلب على العصبية، كان يجب أن يضيف: «ما يساعدك على إلقاء الإحراج جانبا هو أن تجد ما تفعله أمام الجمهور، أن تستعرض شيئا، أن تكتب كلمة على اللوح، أن تثير إلى بقعة على الخريطة، أو أن ترفع بعض الكتب والأوراق، إذ أن أي نشاط جسدي يخفي هدفا وراءه، ربما يساعدك على الطمأنينة والارتياح».

حقيقة، ليس من السهل دائما أن تجد سببا للقيام بمثل تلك الأشياء، لكن يبقى ذلك اقتراح استخدمه إذا استطعت، لكن في المرات الأولى فقط . فالطفل لن يتمسك بالمقاعد حين يتعلم المشي.

- **ثالثاً: تصرف بثقة**

كتب أحد أشهر علماء النفس الذين أنجبتهم أميركا، البروفسور وليم جايمس، ما يلي:

يبدو أن الفعل إلى الشعور، وفي الواقع الفعل والشعور يسيران معا،

ومن خلال تعديل الفعل الذي هو ضمن سيطرة الإرادة أكثر، نستطيع أن نعدل الشعور بشكل غير مباشر».

وهكذا، فإن الممر الطوعي إلى الفرح، إذا ما فقد فرحنا التلقائي، هو أن نتحدث وكأننا فرحين مسبقا. فإن لم يستطع هذا التصرف أن يجعلنا نشعر بالفرح، لن يستطيع أي شيء أن يجعلنا كذلك حينئذ.

وهكذا، لكي تشعر بالشجاعة، تصرف وكأنك شجاع. استخدم إرادتك كلها في سبيل ذلك، ومن المحتمل أن تحل موجة الشجاعة محل موجة الخوف.

طبق نصيحة البروفسور جايمس. ولكي تنمى الشجاعة حين تواجه جمهوراً، تصرف وكأن لديك تلك الشجاعة. وطبعا، إذا لم تكن مهيئا لذلك، فإن كل التمثيل في العالم لن يفيدك جدا . لكن حين تعرف عما ستتحدث، تقدم بشجاعة وخذ نفسا عميقا. – في الحقيقة، تنفس بعمق المدة ثلاثين ثانية قبل أن تواجه جمهورك . فإن زيادة الأوكسجين ستنعشك وتمنحك الشجاعة. لقد اعتاد المغني العظيم جان دى ريزكى أن يقول: «عندما تلتقط أنفاسك ليزول التوتر العصبي».

يعجب الناس بالشجاعة في كل زمان ومكان، فمهما يغص قلبك إلى الأعماق، تقدم بشجاعة، قف منتصبا وتصرف كأنك تحب ذلك.

قف مستقيماً وتطلع في عيون الجمهور، ابدأ بالكلام بثقة و كأن الجميع يدينون لك بالمال، تخيل أنك كذلك، تخيل أنهم تجمعوا ليتوسلوا تمديد مدة الدفع. فالتأثير النفسي الناتج عن ذلك سيكون مفيدا.

لا تعبث بأزرار معطفك بعصبية أو تلعب بمسبحتك أو تفرك يديك وإذا اضطررت للقيام بحركات عصبية، فضع يديك خلف ظهرك وافرك أصابعك هناك حيث لا يستطيع أحد أن يراك .

وكقاعدة عامة، من السيئ أن يختبئ الخطيب وراء الأثاث، إلا أن ذلك يمنحك القليل من الشجاعة في المرات الأولى من وقوفك وراء طاولة أو كرسى حيث تمسك بها بشدة، أو تمسك بمسبحة بشدة في يدك.

كيف استطاع تيدى روزفلت تطوير ميزة الشجاعة والاعتماد على النفس؟... هل زودته الطبيعة بروح جريئة تقدم على المخاطر؟... ليس الأمر كذلك. فهو يعترف في مذكراته: «كنت فتى مزعجة جدا، لكنني حين أصبحت شابة صرت عصبية غير واثق بمقدرتي الخاصة. فكان على أن أدرب نفسى بقساوة وإصرار، وذلك ليس لتطويع جسدي فحسب، بل لتطويع روحي أيضا ».

ولحسن الحظ، أخبرنا كيف حقق هذا التحول، فكتب يقول: «حين كنت فتى، قرأت مقطعة في أحد كتب ماربيت التي كانت تؤثر بى دائما، في ذلك المقطع، يشرح قائد جيش بريطانى كيف يكسب البطل ميزة اللاخوف، ثم قال أن كل إنسان تقريبا يصاب بالخوف لدى إقدامه على أي عمل، لكن الأمر التالي يبقى على الإنسان أن يحتفظ برباطة جأشه ويتصرف وكأنه غير خائف، فبعد مضى بعض الوقت، يتحول الأمر من التظاهر إلى الحقيقة، ويصبح الإنسان غير خائف حقا. هذه هي النظرية التي أتبعها، وإزاء جميع أنواع الأشياء التي كنت أخشاها في البداية، من

الدببة إلى الجياد إلى المسلحين، تظاهرت بأنني غير خائف، وتدريجيا زال الخوف عني . ويستطيع معظم الناس القيام بهذه التجربة إن أراد». وأنت بإمكانك أيضا أن تقوم بالتجربة ذاتها إن أردت، وكما قال المارشال فوش: «خلال الحرب، أفضل أنواع الدفاع هو الهجوم».

وهكذا ابدأ بالهجوم ضد مخاوفك، أخرج للقائها وتغلب عليها بشجاعتك وتأكد بأنك ستكون سيد المناسبة وسيد نفسك .

- **رابعا: تدرب! تدرب! تدرب!...**

إن آخر نقطة نذكرها هنا هي في غاية الأهمية فربما نسيت كل ما قرأته حتى الآن، لكن تذكر هذا: إن أول وآخر طريقة فعالة لتوليد الثقة بالنفس في فن الخطابة، هي أن تقف وتخطب .

ويختصر الأمر كله بكلمة أساسية هي: تدرب! التي من دونها لن تتوصل إلى أي شيء.

لقد حذر روزفلت قائلا: «إن أي مبتدئ هو عرضة للإصابة بوباء البق. ووباء البق يعني حالة من الإثارة العصبية، تصيب الإنسان في أول مرة يخطب فيها أمام جمهور كبير، تماما مثلما يصيبه حين يرى البق لأول مرة، أو حين يخوض معركة . إن ما يحتاجه الإنسان حينئذ ليس الشجاعة، ولكن السيطرة على الأعصاب ». هذا ما يمكنك الحصول عليه من خلال التدريب العملي. فالأعصاب تهدأ تماما من خلال العادة والتمرين الدائم لقوة الإرادة . فإن كان لدى الإنسان خطابا جيداً، فإنه سيجيد الكلام أكثر حين يردده ويتدرب عليه باستمرار.

هل تريد أن تتخلص من الخوف من الجمهور...؟ لنرى ما هي أسبابه . يقول البروفسور روبنسون في كتابه (صناعة العقل): « إن الخوف ناتج عن الجهل وعدم التأكد ». وبكلمات أخرى: إنه نتيجة لعدم الثقة بالنفس.

فما الذي يسبب ذلك؟... إنه نتيجة لعدم معرفة ما تريده في الحقيقة وعدم معرفة ما الذي تريده سببه قلة الخبرة . فعندما يكون لديك سجلا حافلا بالتجارب؛ تتلاشى مخاوفك وتذوب، كما يذوب ضباب الليل تحت وهج الشمس.

هناك شيء أكيد: إن الطريقة المقبولة لتعلم السباحة، هي الغوص في الماء. لقد مر وقت على قراءتك الكتاب، لم لا تضعه جانبا الآن، وتمارس شيئا عملية...؟ اختر موضوعا لديك معرفة سابقة به، وأنشئ خطابا حوله، مدته ثلاث دقائق، تدرب على الخطاب عدة مرات، ثم قم بإلقائه أمام مجموعة من رفاقك، وضع كل جهدك وقوتك أثناء قيامك بذلك .

الفصل الثاني

فن تحضير الخطاب

كان من واجبي استلام وتحرير آلاف الخطابات في السنة منذ عام ١٩١٢، تلك الخطابات لم يحررها طلبة الجامعات، بل رجال الأعمال ورجال الاختصاص. وإن كانت هناك أية تجربة تركت أثرا باقيا في نفسه، فهي هذه التجربة الضرورة الملحة لتحضير الخطاب قبل الشروع بإلقائه، وأن يكون لدى الإنسان شيئا واضحا محددا ليقوله، شيئا مؤثرة لا يجوز أن يبقى غير مقال . ألا تنجذب من دون وعي إلى الخطيب الذي تشعر أن لديه رسالة حقيقية يريد أن يوصلها بإخلاص إلى رأسك وقلبك؟ هذا هو نصف سر فن الخطابة .

عندما يكون الخطيب بمثل هذه الحالة الذهنية والعاطفية، فإنه سيكتشف حقيقة مهمة وهي أن خطابه سيكون تعبيرا عن ذاته إذا كان محضرة بشكل جيد.

إن السبب الرئيسي لرغبة معظم الناس في الحصول على مثل هذا التدريب، مثلما جاء في الفصل الأول، في الحصول على الثقة والشجاعة والاعتماد على النفس. والخطأ المميت الذي يقترفه الكثيرون يكمن في إهمال تحضير خطبهم، فكيف يأملون حتى في قهر الخوف والتوتر العصبي حين يخوضون المعركة بعدة فاسدة أو من دون أية عدة على الإطلاق؟ فلا

عجب، في مثل هذه الحالة، أن لا يشعروا بالطمأنينة نحو المستمعين. قال الرئيس لنكولن في البيت الأبيض: «أعتقد أنني لن أكبر كثيرا حتى أخطب من دون حرج حين لا يكون لدى ما أقوله ». إذا أردت الثقة بالنفس، فلماذا لا تفعل الأشياء الضرورية التي تمنحك إياها...؟ كتب القديس جون: «إن المحبة الحقيقية نطرد الخوف»، وكذلك يفعل التحضير الحقيقي. إذن لماذا لا نحضر خطبنا باهتمام أكبر..؟ لماذا لا يفهم البعض بوضوح معنى التحضير..؟ ولا كيف نقوم به بتعقل، فيما يتذرع البعض الآخر بضيق الوقت، لذلك سنعالج هذه المسألة بشكل متكامل .

أولاً: التحضير الصحيح

ما هو التحضير؟ هل هو قراءة كتاب..؟ هذا نوع واحد منه، لكن ليس بالنوع الأفضل. فالقراءة ربما تساعد، لكن إذا حاول أحد أن يأخذ الكثير من الأفكار (المعلبة) من كتاب، ويوردها كما هي؛ فستأتي خطبته هزيلة وناقصة. ربما لا يعرف الجمهور ما الذي ينقص، إلا أنه لن ينجذب إلى الخطيب.

لنعط مثلا: منذ مدة، قام الكاتب بتدريس فن الخطابة لمجموعة من رؤساء المصارف في مدينة نيويورك. ومن الطبيعي أنه لم يكن لدى هذه المجموعة الوقت الكافي لتحضير الخطب بشكل ملائم.

كانت المجموعة تلتقي كل يوم جمعة من الساعة الخامسة حتى السابعة، وفي يوم من أيام الجمعة، وجد أحد السادة – سندعوه بالسيد جاكسون الأسباب خاصة – إن الساعة أصبحت الرابعة والنصف . فما

الذي سيتحدث بشأنه..؟ خرج من مكتبه واشترى نسخة من مجلة (فوريس)، وفي طريقه إلى (بنك الموارد الفيدرالي) حيث تجتمع المجموعة، قرأ مقالة عنوانها (لديك عشر سنوات فقط للنجاح). قرأها، ليس لأنه معجب بالمقالة، ولكن لأن عليه أن يخطب حول شيء ما، حول أي شيء، ليملأ وقته. وبعد ساعة، وقف، وحاول أن يتحدث بشكل مقنع ومثير عن محتويات تلك المقالة، فما كانت النتيجة، النتيجة الحتمية..؟

لم يفهم أو يستسغ ما الذي يحاول قوله..؟ (يحاول قوله) هو التعبير الدقيق، لقد كان (يحاول)، ليست لديه أية رسالة حقيقية يسعى إلى إبلاغها، وقد عبر عن ذلك أسلوبه ونبرته . فكيف يتوقع من الجمهور أن يتأثر أكثر مما فعل هو...؟ كان يعود إلى المقالة قائلا إن المؤلف قال كذا وكذا، كان لديه الشيء الكثير من مقالة مجلة ال (فوريس)، لكن القليل من السيد جاكسون.

وهكذا خاطبه الكاتب بما يشبه التالي: «يا سيد جاكسون، نحن لا نهتم بالشخصية الخيالية التي كتبت المقالة. فهي ليست موجودة بيننا، كما لا نستطيع أن نراها، لكننا نهتم بك وبآرائك. أخبرنا بما تفكر به شخصيا، وليس بما قاله إنسان آخر، ضع المزيد من أفكار السيد جاكسون. لم لا تتناول الموضوع ذاته في الأسبوع المقبل..؟ لم لا تقرأ المقالة ثانية وتتساءل عما إذا كنت تتفق مع المؤلف أم لا..؟ إن كنت كذلك، فكر بمقترحاته وزودها بملاحظات مأخوذة من تجربتك الخاصة. وإن لم تتفق معه، أخبرنا بذلك وقدم لنا الأسباب، دع هذه المقالة تكون مجرد نقطة انطلاق، تبدأ منها خطابك .

قبل السيد جاكسون هذا الاقتراح، وأعاد قراءة المقالة، فاستنتج أنه لا يتفق بنات مع المؤلف، وازداد موضوع المقالة عمقاً عندما فكر به في لحظات الفراغ خلال الأسبوع.

وعندما تحدث السيد جاكسون حول الموضوع، وكان لديه شيئا خاصا به، لديه المواد الخام التي استخرجها من منجمه الخاص، وقد تحدث بشكل أفضل؛ لأنه لم يتفق في الرأي مع مؤلف المقالة. فليس هناك من دافع للإثارة تقليل من المعارضة، وهكذا نلمس الفرق بين الخطابين اللذين ألقاهما شخص واحد حول موضوع واحد، والفرق هو في التحضير الصحيح .

- **ثانياً: التحضير يعني التفكير**

هل يعني تحضير الخطاب جمع بعض العبارات الصحيحة المكتوبة أو المستوعبة...؟ كلا. هل يعني جمع القليل من الأفكار العرضية التي تستميلك قليلا...؟ كلا. بل هو يعنى جمع أفكارك وآرائك وحوافزك، وأنت لديك مثل تلك الأفكار والحوافز، لديك إياها في كل يوم من حياتك اليقظة. حتى إنها تأتي إليك عبر أحلامك. إن وجودك مليء بالمشاعر والتجارب. وتلك الأشياء تقع في أعماق عقلك اللاواعي، كالحصى الملقاة على الشاطئ. إن التحضير يعني التفكير والاستنتاج والتذكر واختيار ما يعجبك وصقله وجمعه في وحدة فنية من صنعك الخاص. لا يبدو ذلك برنامجا صعبا، أليس كذلك..؟ إنه يحتاج فقط إلى القليل من التركيز والتفكير الهادف.

كيف حضر دويت ل. مودى خطبه التي جعلته مشهورا عبر التاريخ..؟ قال مجيبا عن هذا السؤال: «ليس لدي أي سر حين أختار موضوعا، أكتب اسمه على مغلف كبير، لدى الكثير من تلك المغلفات فإذا وجدت أثناء القراءة شيئا جيدا حول الموضوع الذي سأتحدث عنه، أنقله إلى المغلف الصحيح وأضعه جانبا. ودائما أحمل معي دفتر ملاحظات، فإن استمعت إلى عبارات أثناء أي احتفال، تلقى ضوء على الموضوع، أسجلها ثم أنقلها إلى المغلف، وربما تركته جانبا لمدة سنة أو أكثر. وحين أريد أن ألقي بخطبة، أتناول ما أكون قد جمعته، فأجد مادة كافية مما أجده هناك إضافة إلى اجتهادى الخاص» .

وهنا نصيحة حكيمة من العميد براون في جامعة بيل الذي كان يدرب الآخرين على تحضير الأحاديث وإلقائها، وتوزيع بعض النصائح التي تفيد الخطيب، إذا كان بائع قماش أو صانع أحذية وهكذا، أقتطف بحرية ما قاله العميد براون:

احتضن دراستك، احتضنها حتى تصبح يانعة، فمن خلالها تحصل على قطيع كامل من الأفكار الناجحة، مثلما تسبب ذرات الحياة الصغيرة في الانتشار والنمو، ويستحسن أن تستمر هذه العملية فترة طويلة.

وحين تنهمك في جمع مادة لاحتفال معين، اكتب جميع الأفكار المتعلقة بالمادة التي تخطر ببالك، دون جميع أفكارك ببضع كلمات كافية؛ لتثبيت الفكرة، ودع عقلك يبحث عن المزيد منها، تلك هي الطريقة التي من خلالها يتدرب العقل على الإنتاج. وبها تبقى عمليات الذهنية نشطة

وبناءة .

دون كل هذه الأفكار التي ولدها تفكيرك من دون أي مساعدة . فهي بالنسبة لتغذيتك الفكرية أثمن من الياقوت، دونها على قطع من الورق، وستجد من السهل ترتيب وتوضيب هذه القطع حين تنظم مادتك.

ثابر على كتابة جميع الأفكار التي ترد إلى تفكيرك، ليس عليك الإسراع في هذه العملية، فهي أهم عملية فكرية سيتاح لك الانهماك فيها. إنها الوسيلة التي تدفع العقل للنمو لكي يصبح قوة حقيقية منتجة». .

كيف حضر لنكولن خطبه؟.. لقد كان يعرف الحقائق لحسن الحظ. إن أحد أشهر خطب لنكولن كانت تلك التي تعلن عن رؤيته الشخصية: « إن البيت المنقسم على ذاته؛ لا يستطيع النهوض». لقد فكر بهذا الخطاب، وهو في طريقه إلى عمله المعتاد، وأثناء تناول طعامه وسيره في الشارع، وفيما هو يحلب بقرته في الحظيرة، أو خلال مشواره اليومي إلى الجزار أو البقال، وقد ألقى شاله الرمادي القديم على كتفيه وسلة التسوق فوق ذراعه وابنه الأصغر بجانبه، يثرثر ويسأل ويشد على أصابع والده الطويلة الرفيعة لبحثه على التحدث إليه، لكن (لنكولن) يبقى مأخوذة بأفكاره، يفكر بخطابه من دون أن يعي بوجود ابنه.

ومن وقت لآخر، وخلال عملية توليد الأفكار، كان يدون الملاحظات على قطع يمزقها من أكياس الورق، ويعلقها داخل قبعته، ويحملها معه، إلى أن يتسنى له الوقت ليرتبها، فيكتبها ويراجعها، حتى تصبح جاهزة للتسليم والإذاعة.

خلال المناقشات المشتركة في سنة ١٨٥٨، كان السيناتور دوغلاس بدلى بالخطاب ذاته أينما ذهب، لكن لنكولن كان يثابر على الدراسة والتأمل والتفكير، حتى يسهل عليه تحضير خطاب جديد كل يوم؛ عوضا عن ترديد خطابه القديم. فكان موضوعه يتسع ويتشعب في ذهنه.

قبل انتقاله إلى البيت الأبيض بفترة قصيرة، تناول نسخة من الدستور وثلاث خطب كمراجع له، وأغلق باب الغرفة الخلفية فوق المخزن في سبرينغفيلد، وهناك، وبعيدا عن كل تدخل أو مقاطعة، كتب خطابه الافتتاحي، ولسوء الحظ، حكيت حول ذلك تقارير كاذبة، لكن القصة الحقيقية هي مذهلة:

عندما قررت اللجنة المسئولة عن مقبرة غيتسبرغ إقامة احتفال رسمى، دعى إدوارد إفريت لإلقاء خطاب بالمناسبة، كان السيد إفريت – نائب مدينة بوسطن، ورئيس جامعة هارفرد، وحاكم ماساشوسنتس وعضو مجلس الشيوخ الأميركى –، وعلى العموم، كان يعتبر أكفأ خطيب في أميركا. غين موعد الاحتفال في ٢٣ تشرين الأول (أكتوبر) سنة ١٨٦٣، فأعلن السيد إفريت أنه يستحيل عليه التحضير الجيد . وهكذا تأجل الموعد إلى ١٩ تشرين الثاني (نوفمبر)، أي حوالي الشهر، حتى يتسنى له الوقت الكافي التحضير خطابه. وقد أمضي الأيام الثلاثة الأخيرة في غيتسبرغ، يتجول في أرض المعركة ليعود نفسه على كل ما جرى هناك، فكانت فترة توليد وخلق الأفكار بمثابة تحضير ممتاز . لقد بدت المعركة حقيقية بالنسبة إليه.

وزعت دعوات الحضور إلى جميع أعضاء الكونغرس، وإلى الرئيس لنكولن وأعضاء مجلس الشيوخ. لكن معظم أولئك تجنبوا الحضور، وقد اندهشت اللجنة عندما وافق الرئيس لنكولن على المجيء. فهل يطلبوا منه أن يلقى خطابا؟.. هم لم يقصدوا أن يفعلوا ذلك، فارتفعت أصوات تعارض ذلك، إذ لم يكن لديه الوقت الكافي للتحضير. وحيت لو كان لديه الوقت، فهل لديه القدرة على ذلك؟.. حقيقة أن باستطاعته تدبير الأمر بالنسبة النقاش حول العبودية والاتحاد، لكن ما من أحد سمعه يقدم خطابة احتفالية. فهذه مناسبة عظيمة، ولا يجب أن يخاطروا. فهل يطلبوا منه إلقاء الخطاب...؟ فكروا مليا بالأمر... وكم كانوا سينه هشون لو استطاعوا أن يتطلعوا إلى المستقبل ويروا أن هذا الرجل الذي يتساءلون عن مقدرته في إلقاء الخطب، سيلقي خطابا في هذه المناسبة يكون أفضل ما نطقت به شفتا إنسان حى.

وأخيرا أرسلوا دعوة إلى الرئيس لنكولن بإعطاء (بعض الملاحظات المناسبة). نعم، هذه هي الطريقة التي عبروا بها عما يريدونه:(بعض الملاحظات المناسبة). تصور كتابة ذلك إلى رئيس الولايات المتحدة!

سرعان ما تحضر لنكولن لتجهيز ملاحظاته، فكتب إلى ادوارد افريت، وأمن نسخة من الخطاب الذي سيلقيه هذا المعلم الكلاسيكى، وبعد يوم أو يومين، وفيما هو ذاهب إلى أستديو التصوير، أخذ نسخة إفريت معه وقرأها في وقت الفراغ هناك. فكر بخطابه عدة أيام أثناء سيره إلى ومن البيت الأبيض، وأثناء استلقائه على المقعد الجلدي في المكتب الحربي وهو ينتظر التقارير الأخيرة. كتب نسخة مسودة على ورقة

فولسكاب، ووضعها داخل قبعته الحريرية. وكان يفكر بها من دون توقف، ومن دون أي توقف اتخذ الخطاب شكله، وفي يوم الأحد، وقبل أن يدلي به، قال إلى نوح بروكس: إن الخطاب لم يكتب نهائيا. وفي أي حال، لم ينته تماما، فقد أعدت كتابته مرتين أو ثلاث مرات، ويجب أن أضفى عليه لمسة أخيرة».

وصل إلى غينسبرغ قبل ليلة الاحتفال، وكانت المدينة تغص بالجماهير. فسكانها الألف والثلاثمائة نسمة أصبحوا فجأة خمسة عشر ألفا. فازدحمت جوانب الطريق وصعب المرور هناك. بينما عدة فرق موسيقية أخذت تعزف، والجماهير تغني، وتتجمع أمام منزل السيد ويلز، حيث يقيم لنكولن. هتفوا له وطلبوا منه أن يلقي بكلمة، استجاب لنكولن ببضعة كلمات عبرت بوضوح وكياسة بأنه لا يرغب في التحدث حتى نهار الغد. لكن الحقيقة، هي أنه كان ينوي أن يقضي أمسيته في إضفاء اللمسة الأخيرة على خطابه، حتى أنه ذهب إلى منزل مجاور، حيث يقيم السكرتير سيوارد وقرأ الخطاب أمامه لينتقده، وبعد تناول الفطور في الصباح التالي، أخذ يعمل على تنسيقه حتى قرع الباب، كإشارة بأن الوقت حان ليأخذ مكانه في الاحتفال، وقد ذكر الكولونيل كار أن الرئيس جلس على جواده منحنى الظهر واستغرق في تفكير عميق.

ولا يمكننا أن نحدس إلا أنه كان يضفي اللمسة الأخيرة على خطابه المؤلف من عشر جمل خالدة.

إن بعض خطب لنكولن التي لم تجذب اهتمامه كانت فاشلة، لكن

قوة غريبة كانت تمتلكه حين يتحدث عن العبودية والاتحاد. لماذا؟... لأنه كان دائم التفكير بهاتين المسألتين، اللتان يشعر بهما في أعماقه.

ربما تحتج وتقول: «إن هذا كله مثير للغاية، لكنني لا أرغب في أن أصبح خطيبا خالدا، بل أريد أن ألقى ببضع خطب في المناسبات ».

هذا صحيح، نحن ندرك ما تحتاجه تماما، فهذا الكتاب يهدف إلى مساعدتك ومساعدة أمثالك لفعل ذلك. ولكن لا تأتي خطبك واهية، يمكنك الإفادة من الطرق التي اتبعها خطباء الماضي المشهورين.

- **ثالثاً: كيف تحدد موضوع الخطبة؟**

ما هي المواضيع التي يجب أن تعالجها؟... أي شيء يثير اهتمامك . حدد موضوعك مسبقا، حتى يتسنى لك الوقت للتفكير به مرارة . فكر به طيلة سبعة أيام، وأحلم به خلال سبعة ليال، فكر به أثناء خلودك إلى الراحة، وفي الصباح وأنت تحلق أو تستحم، في طريقك إلى المدينة، أو بينما تنتظر المصعد، عندما تكوى الثياب أو حين تطهو الطعام، ناقشه مع أصدقائك واجعله موضوع حديثك، اسأل نفسك جميع الأسئلة الممكنة التي تتعلق به . فإذا كنت تتحدث مثلا عن الطلاق، اسأل نفسك ما هي أسباب الطلاق وما هي نتائجه الاقتصادية والاجتماعية...؟

من ناحية أخرى، لنفترض أنك قررت أن تتحدث عن عملك أو اختصاصك. كيف تتهيأ لتجيهز خطاب بهذا الشأن؟... إن لديك مادة غنية حول هذا الموضوع. والمشكلة هي في اختيار وتنسيق هذه المادة , لا تحاول أن تخبرنا إياها خلال ثلاث دقائق، لأن ذلك لا يمكن أن يحدث،

وستأتي محاولتك استعراضية متقطعة، تناول مرحلة واحدة من موضوعك توسع بها فمثلا: لماذا لا تخبرنا كيف حدث أن عملت بمجال عملك أو اختصاصك هذا...؟ وهل كان ذلك نتيجة لحادثة معينة أو أنك اخترته بنفسك؟ أذكر سعيك المبكر وفشلك وآمالك وانتصاراتك، أعط رواية إنسانية مثيرة وصورة حياة واقعية ترتكز على تجارب حقيقية.

إن الصدق في قصة حياة إنسان ما إذا ما رويت بتواضع، ومن دون أنانية – هى مسلية جدا. وهي مادة لخطاب مثير جداً..

أو تناول زاوية أخرى من عملك: ما هى مشكلاته...؟ وما هي النصيحة التي تمنحها للشبان الذين يدخلونه...؟

أو تحدث عن الأشخاص الذين تقابلهم – الأشخاص الصالحين والمزيفين . تحدث عن مشكلاتك، وما الذي علمك إياه عملك بشأن أكثر المواضيع إثارة في العالم: الطبيعة البشرية..؟ إذا تحدثت عن الجانب التقني من عملك، فربما حديثك لن يثير اهتمام الآخرين. لكن الناس، الشخصيات لا يمكن للإنسان أن يخطئ في استخدامها مادة له.

وفوق كل ذلك، لا تجعل حديثك موعظة مجردة؛ لأن ذلك سيكون مملا اجعل حديثك مثل كعكة مزينة بالأمثلة والعبارات العامة. فكر بحالات مادية تكون قد اطلعت عليها، وبالحقائق الأساسية التي تعتقد أنها تمثل تلك الحالات. وستكشف أن هذه الحالات المادية أسهل على التذكر من الأشياء المجردة، ومن السهل أيضا الحديث عنها كما أنها تساعدك وتغني خطبتك .

هنا طريقة يستخدمها كاتب مثير جدا، إنها مقتطفة من مقالة كتبها ب. أ. فوريس حول مسؤوليات الرؤساء نحو معاونيهم.

إن شركاتنا الحاضرة كانت في الماضي من مسئولية رجل واحد، لكن معظمها تخطى هذا الحجم. وبما أن كل شركة ضخمة هي (الكل المطول للرجل الواحد)، فإن ذلك استوجب أن يجمع المارد الجبار مساعدين مفكرين؛ لمساعدته في الإمساك بجميع أمور الشركة .

كانت إدارة شركة (فولاذ بيت لحم) من نوع (الرجل الواحد) طيلة عدة سنوات. وكان تشارلز شواب يتولى جميع الأعمال.

ومع مرور الوقت، تطورت الشركة وقضت الضرورة باعتماد مساعدين إداريين؛ للقيام بمعظم المهام الإدارية المستجدة .

واعتمدت إدارة (ايستمان كوداك) في مراحلها الأولى على جورج ايستمان، إلا أنه كان حكيما كفاية لينشئ جهاز إداريا ذا كفاءة عالية، يشرف على سير العمل وتطويره. وكذلك الأمر بالنسبة لأضخم شركات الحفظ والتعليب في شيكاغو. وخلافا للاعتقاد السائد، لم تعد شركات البترول تعتمد على إدارة (الرجل الواحد) بعدما نمت وأصبحت مؤسسات ضخمة.

وهناك رجال أعمال قياديين، يرغبون في إدارة أعمالهم؛ اعتمادا على مبدأ (الرجل الواحد)، لكنهم يجبرون، إزاء حجم العمليات الحديثة، إلى تفويض المسئولية للآخرين.

بعض الرجال، خلال حديثه عن العمل، يقترف الخطأ الذي لا يغتفر،

وهو التحدث عن الجانب الذي يهمه، ويهمل الجانب الآخر الذي يهم المستمعين، لذلك في أثناء التحضير، أدرس جمهورك، فكر باحتياجاته ورغباته .كما من المستحسن، القيام ببعض المطالعة؛ لاكتشاف ما قاله وما فكر به الآخرون حول الموضوع ذاته، لكن لا تقرأ إلا بعد أن تفكر بالموضوع جيدا. فهذا مهم للغاية، بعد ذلك اتجه إلى المكتبة العامة، وأوعز بما تحتاجه إلى المسئول هناك، أخبره بأنك تجهز خطابا حول موضوع معين، وأطلب منه المساعدة بصراحة. وإن لم تكن لديك عادة القيام بالأبحاث، فربما ستندهش للمساعدات التي سيضعها بتصرفك، ربما تكون هذه ملفا خاصا حول موضوعك، أو تصاميم ومناقشات موجزة، توفر النقاش الأساسي لجانبي المسائل العامة الراهنة؛ فهناك كتب تعطيك المقالات الصحفية التي ظهرت حول مختلف المواضيع منذ بداية القرن، وهناك التقاويم والموسوعات ومختلف المراجع.

- **رابعاً: سر الطاقة الاحتياطية**

قال لوثر بوربانك قبل وفاته بقليل: « انتجت مليون عينة نباتية؛ لأجد واحدة أو اثنتان منها أفضل من سائر العينات، بعد ذلك أتلفت جميع العينات الرديئة». وكذلك والخطاب – يجب أن تهيأ بروح الوفرة وحسن التمييز فاجمع منه فكرة، ثم أسقط تسعين منها.

اجمع المزيد من المواد، والمزيد من المعلومات، أكثر مما يمكن كاستخدامه. اجمعها من أجل التأكد من صحة ما لديك، اجمعها في سبيل التأثير الذي ستخلفه في عقلك وقلبك وأسلوبك في إلقاء الخطبة. فهذا

عامل أساسي مهم في التحضير .

يقول آرثر دان: « دربت مئات البائعين والبائعات الذين يطوفون في المدن ؛ التماسا للأصوات أو الاشتراكات أو ترويجا للسلع. والضعف الأساسي الذي اكتشفته لدى معظمهم هو فشلهم في إدراك أهمية معرفة كل شيء ممكن عن منتجاتهم، والحصول على هذه المعرفة قبل البدء بالبيع.

لقد جاء العديد من البائعين إلى مكتبي، وبعد الحصول على وصف للسلع ونماذج لأحاديث البيع، انطلق محاولا البيع، لكن لم يصمد معظم هؤلاء لمدة أسبوع، كما أن البعض لم يصمد ثمانية وأربعين ساعة، نتيجة لذلك؛ قمت بدفعهم إلى دراسة العناصر التي تؤلف المنتجات التي يبيعونها، وغالبا ما وجدت بائعين ينفذ صبرهم في بداية الوقت المطلوب لدراسة سلعهم. وهم يقولون: «لن يتسنى لنا الوقت كى نخبر بائع المفرق بكل ذلك فهو دائما منهمك في العمل، وإذا تحدثنا عن البروتين والكاربوهيدرات، فهو لن يستمع، وحتى إذا استمع إلينا، فهو لن يفهم عم نتحدث. ويكون جوابى: أنتم لا تحصلون على هذه المعلومات من أجل منفعة زبونكم، بل من أجل منفعتكم. فإذا عرفتم سلعكم من الألف حتى الياء، سينتابكم شعور من الصعب وصفه. إذ ستصبحون محضين ويقوى أسلوبكم الذهنى، فلا تقاومون أو تُغلبون». .

حدثتني الآنسة إيدام . تاربل، المسؤولة التاريخية عن شركة (ستاندرد أويل) أنها منذ سنوات، حين كانت في باريس، أبرق لها السيد س. س ماك

كلور، مؤسس مجلة (ماك كلور)، لتكتب مقالة قصيرة عن (أتلانتك كابل». فذهبت إلى لندن وأجرت مقابلة مع المدير الأوروبي للكابل الرئيسي، وحصلت على معلومات كافية لمقالتها، لكنها لم تكتف بذلك، بل أرادت مورد احتياطية للحقائق، فدرست جميع أنواع الكابلات في المتحف البريطاني ؛ وقرأت كتباً عن تاريخ الكابلات، حتى أنها ذهبت إلى المصانع على أطراف لندن، ورأت عملية تصنيع وإنشاء الكابلات . لماذا جمعت عشرة أضعاف المعلومات التي تحتاجها؟... فعلت ذلك؛ لأنها شعرت أنها ستمنحها قوة احتياطية؛ ولأنها أدركت أن القليل الذي عبرت عنه كان تكثيفا للمعلومات الواسعة التي في حوزتها فجاء هذا القليل قويا ومقنعاً.

قال إدوين جايمس كاثل: «إن الخطب الجيدة، هي تلك التي تتسلح بمادة احتياطية وافرة وفائضة – أكثر بكثير مما يستخدمه الخطيب ».

الفصل الثالث

كيف أعد أشهر الخطباء خطبهم؟

كنت موجودا في مأدبة عشاء أقيمت بنيويورك، وكان الخطيب الرئيسي موظف حكومى بارز . فالمركز المرموق الذي يشغله، منحه احتراما وهيبة، وكنا ننتظر بشوق سماع خطابه . إذ كان قد وعدنا بأن يخبرنا عن نشاطات دائرته التي كانت محط اهتمام كل رجل أعمال في نيويورك. كان يعرف موضوعه جيداً، ويعرف عنه أكثر بكثير مما يستطيع استخدامه؛ لكنه لم يخطط لخطابه ولم ينتق مادته ولم ينسقها بشكل ترتيبى.. وهكذا غاص بتهور في خطابه فلم يدرى إلى أين هو ذاهب، لكنه مضي في طريقه.

وباختصار، كان عقله مجرد خليط، وكذلك كان الفطور الذهني الذي قدمه لنا، فقدم الآيس كريم في البداية، ثم وضع الحساء أمامنا وبعد ذلك جاء دور السمك واللوز، وبدا أن هناك مزيجا من الحساء والأيس كريم والحر الأحمر، ولم أر في أي مكان وزمان خطيب مرتبك مثله . كان يحاول أن يتحدث ارتجالا، لكن في غمرة يأسه، سحب رزمة من الأوراق من جيبه، معترفا أن سكرتيرته قد جمعتها له، ولم يتساءل أحد عن صحة تأكيده. حتى إن الأوراق نفسها لا تزيد ترتيبا عن شاحنة قاطرة مليئة يكسارة الحديد . فكان يتعثر بها بعصبية وهو يحدق من صفحة لأخرى؛ محاولاً توجيه نفسه وإيجاد طريق يؤدي إلى خارج الظلام، وحاول أن يتكلم

وهو يسعى إلى ذلك. فاستحال الأمر عليه، فاعتذر، ثم طلب ماء وشرب بيد مرتجفة، بعد ذلك نطق بمزيد من الحمل المبعثرة مكررة نفسه، حضر في الأوراق ثانية.. ولحظة بعد لحظة، أصبح أكثر ضياعا وغربة وحرجة. تصبب العرق من جبينه، وارتجف المنديل وهو يمسحه. أما نحن الذين شاهدنا إخفاقه التام، فقد ثارت عواطفنا ومشاعرنا، وعانينا من الإحراج، لكن ذلك الخطيب تابع بعثرة الأوراق، وهو يعتذر ويشرب، وكل واحد، ما عداه، شعر أن المشهد يشارف على الكارثة الكلية، وارتحنا عندما جلس وتوقف عن كفاحه المميت. لقد كنت أكثر المستمعين قلقة، وكان هو أكثر خطيب إحراج ومهانة، لقد جعل خطابه مثلما قال جان جاك روسو عن كيفية كتابة رسالة الحب: بدأ من دون أن يعرف ما الذي سيقوله، وانتهى من دون أن يعرف بما نطق. إن مغزى القصة هو كما قال هربرت سبنسر: «عندما لا تنسق معرفة الإنسان، كلما حصل على المزيد منها، كلما ازداد ارتباك أفكاره».

وما من رجل عاقل يبدأ ببناء بيت من دون وضع خطة له، لكن لماذا يبدأ بإلقاء خطابه من دون أي نوع من التصميم أو البرمجة..؟

إن الخطاب هو رحلة ذات هدف، ويجب أن تكون ذات امتياز . والإنسان الذي يبدأ بمكان غير محدد، ينتهي عادة هناك.

وددت لو أستطيع رسم قول نابليون بأحرف حمراء فوق كل باب في الأرض، حيث يتجمع طلاب فن الخطابة: «إن فن الحرب هو علم حيث لا ينجح الأمر الذي لم يحسب له أو يفكر به » .

والأمر صحيح في الخطابة تماما كما في القتال، ولكن هل يدرك الخطباء ذلك – أو، إن هم فعلوا – هل يستخدمونه دائما؟..كلا، فمعظمهم لا يفعل ذلك. وغالبا ما يكون الخطاب أقل تنسيق من طبق سمك مطهى.

ما هو التنسيق الأفضل والأكثر فعالية لمجموعة محددة من الأفكار؟ لا يمكن لأحد الإجابة حتى يدرها. وهي دائما مشكلا جديدة، ومسألة أزلية يجب أن يثابر الخطيب على السؤال والإجابة. فلا يمكن إعطاء قواعد ثابتة، لكننا نستطيع، في أي حال، أن نذكر بإيجاز، وضمن حالة واقعية، ما الذي نعني بالتدابير المنسقة.

هنا خطاب ألقي منذ بضع سنوات أمام الاتحاد الوطني لمجالس الأملاك الثابتة. وفاز بالجائزة الأولى من بين سبعة وعشرين خطابا عن مدن مختلفة. بني الخطاب بأسلوب جيد، وهو مليء بالوقائع المذكورة بوضوح وسرعة وبشكل مثير. وهو يضج بالحياة والحركة، ويستحق القراءة والدراسة .

السيد الرئيس، أيها الأصدقاء:

منذ ١٤٤ سنة، ولد هذا الوطن العظيم، الولايات المتحدة الأمريكية، في مدينتي فيلادلفيا، وهكذا من الطبيعي أن يكون لدى هذه المدينة سجلا تاريخيا، له روح أميركية قوية لم تجعلها أعظم مركز صناعي في البلاد فحسب؛ بل أيضا واحدة من أضخم وأجمل المدن في العالم أجمع. إن مساحة فيلادلفيا توازي مساحة ميلوكي وبوسطن، باريس وبرلين. وقد

خصص قسم من أفضل وأجمل الأراضي فيها لإنشاء المتنزهات والساحات والجسور؛ ليتوفر للسكان الأماكن الملائمة للترفيه والسعادة والبيئة الجيدة التي تناسب كل أميركي صالح.

– فيلادلفيا –، أيها الأصدقاء، ليست فقط مدينة ضخمة، نظيفة، وجميلة، بل هي معروفة أيضا في جميع أنحاء العالم على أنها مصنع العالم، وطبقا للإحصائيات الدقيقة، ليست هناك أية مدينة توازي فيلادلفيا في إنتاج البضائع الصوفية والجلدية والقطنية والقبعات والصناعات الثقيلة والمعدات وغيرها من الأشياء الضخمة.

نحن نبني قاطرة للسكة الحديدية في كل ساعتين، وأكثر من نصف سكان هذه المدينة العظيمة يقودون سيارات صنعت في مدينة فيلادلفيا. نحن نصنع سجادة وبسطة أكثر من بريطانيا العظمى وأيرلندة معا، وفي الحقيقة، إن عملنا الصناعي والتجاري هائل حتى إن موجودات مصارفنا بلغت في السنة الماضية أرقام خيالية.

لكن أيها الأصدقاء، فيما نحن فخورين جدا بازدهارنا الصناعي الرائع وفيما نحن فخورين جدا لكوننا أضخم مركز طبي وفني وثقافي في البلاد، إلا أننا نشعر باعتزاز أكثر؛ لأن لدينا منازل فردية في مدينة فيلادلفيا، أكثر مما هناك في أية مدينة في العالم، وما أريد أن ألفت انتباهكم الخاص إليه هو أن عشرات الآلاف من هذه المنازل يملكها عمال مدينتنا، وعندما يملك الإنسان الأرض التي يقف عليها والسقف الذي يرتفع فوق رأسه؛ فإنه لن يتأثر بالمناقشات المليئة بالأفكار المستوردة .

ليست فيلادلفيا أرضا صالحة للفوضوية الأوروبية؛ لأن منازلنا ومؤسساتنا الثقافية وصناعتنا الماردة تنتجها الروح الأميركية التي ولدت في مدينتنا، وهي موروثة عن أجدادنا القدماء. فيلادلفيا هي المدينة الأم لهذا البلد العظيم، ومنبع للحرية الأميركية. إنها المدينة التي صنع بها أول علم أميركى، وحيث اجتمع أول كونغرس في الولايات المتحدة، إنها المدينة التي فيها وقع إعلان الاستقلال وهي المدينة التي تشتمل على جرس الحرية الذي أوحي لعشرات الآلاف من رجالنا ونسائنا وأطفالنا، لذلك نؤمن أن لدينا مهمة مقدسة وهي أن ننشر الروح الأمريكية ولتبقى شعلة الحرية تشتعل ولتبقى، بإذن الله، حكومة واشنطن، لنكولن، وثيودور روزفلت، مصدر وحي للإنسانية جمعاء».

دعنا نحلل هذا الخطاب؛ لنرى كيف تم بناءه وكيف حقق رسالته. في الدرجة الأولى، لديه بداية ونهاية، وهذه ميزة نادرة – أكثر ندرة مما تعتقد. فهو يبدأ بمكان ما، ويتجه بشكل مستقيم كالأوزة البرية . فهي لا تميل، ولا تضيع الوقت.

إنه يتمتع بالحيوية والتفرد، فالخطيب يستهل بذكر شيء عن مدينته، لا يستطيع سائر الخطباء أن يقولونه عن مدنهم، فهو يقول: إن مدينته هي مركز ولادة الوطن.

إنه يذكر أنها إحدى أضخم وأجمل المدن في العالم. لكن هذا الإدعاء هو عام، لن يؤثر كثيرا في نفس أي إنسان، لقد عرف الخطيب ذلك، فساعد المستمعين على رؤية مساحة فيلادلفيا حين ذكر أنها توازى ميلو

كي وبوسطن، باريس وبرلين، فهذا محدد وملموس ومثير ومدهش، إنه يضع إشارة، ويدفع فكرته بأفضل مما تفعله صفحة كاملة من الإحصاءات.

ثانيا، يعلن أن فيلادلفيا « تعرف في كل مكان على أنها مصنع العالم». يبدو ذلك مبالغا به، أليس كذلك...؟ وهو يشن الدعاية . ولو أنه انتقل إلى النقطة التالية على الفور، لما اقتنع أحد بكلامه، لكن لم يعقل. بل توقف ليعدد المنتجات، التي فيلادلفيا هي رائدة العالم بإنتاجها: «البضائع الصوفية والجلدية والقطنية والقبعات والمنتجات الثقيلة والمعدات وغيرها...

إن هذا لا يبدو كدعاية الآن، أليس كذلك...؟

فيلادلفيا تصنع قاطرة سكة حديد كل ساعتين، وأكثر من نصف السكان في هذا البلد العظيم يقودون سيارات مصنوعة في مدينة فيلادلفيا»..

ما الذي يفعله الخطيب بعد ذلك؟...يقفز عائدا إلى موضوع حجم فيلادلفيا الذي ذكره في البداية، وقدم بعض الحقائق التي نسي أن يذكرها حينذاك؟ كلا. ليس الأمر كذلك. فهو يلازم نقطته إلى أن ينتهي منها. وبعدما يفعل ذلك؛ لن يحتاج للعودة إليها ثانية؛ لذلك تشعر بالامتنان العميق لهذا الخطيب . فأي شيء مزعج أكثر من الخطيب الذي ينتقل من شيئ لآخر كالخفاش عند المغيب؟.

لقد ذكر الكثير من الوقائع الباردة . لكنها ليست من النوع الذي يقلل من الفصاحة. فهذا الخطيب يهدف إلى بناء العقدة، وأن يلامس

القلب ويثير المشاعر. وهكذا، وعلى امتداد البيوت، يعالج الجانب العاطفي، فيخبرنا ما الذي يعنيه صاحب البيت بالنسبة لروح المدينة. ويشجب الأفكار المستوردة. ويتغنى بفلادلفيا على أنها (منبع الحرية الأميركية). الحرية! كلمة سحرية، كلمة مليئة بالمشاعر والعاطفة التي بذل الملايين حياتهم من أجلها. هذه العبارة جيدة بمفردها، لكنها ستكون أفضل آلاف المرات لو أنه دعمها بمراجع محسوسة من الأحداث والوثائق التاريخية والعزيزة على قلوب مستمعين.. (إنها المدينة حيث صنع أول علم أمير كي، وهي المدينة حيث اجتمع أول كونغرس في الولايات المتحدة، وحيث وقع الإعلان عن الاستقلال جرس الحرية... مهمة مقدسة..؛ لنشر الروح الأميركية... بالتبقى شعلة الحرية مضاءة، وهكذا، بإذن الله، حكومة واشنطن، لنكولن، وثيودور روزفلت، ربما تكون وحيا للإنسانية جمعاء». هذه هي عقدة حقيقية .

إن هذا الخطاب كان من المحتمل أن يشرف على الإخفاق والفشل التام ؛ لو أنه قيل بأسلوب هادئ خال من الحياة والحيوية، لكن الخطيب ألقاه مثلما ألفه، بمشاعر وحماس هما وليدا الإخلاص العميق، فلا عجب أن نال الجائزة الأولي.

والآن كيف أنشأ أشهر الرجال خطبهم؟

كتب السناتور البرت ج بفريدج كتابة قصيرة ومثيرة جدا عنوانه (فن الخطابة). قال هذا السياسي البارز: « يجب أن يكون الخطيب سيد موضوعه . ويعني هذا أن تجمع الحقائق وتنسيقها وتدرسها وتفهمها وليس

من ناحية واحدة، بل من جميع النواحي. كما يجب التأكد من أنها حقائق وليست مجرد افتراضات أو تأكيدات غير مبرهن عليها.

وبعد أن تجمع وتنظم حقائق أي موضوع، فكر في الحل الذي تستلزمه هذه الحقائق، فيكتسب خطابك قوة ويكون حيويا ومؤثرا . بعدئذ اكتب أفكارك بأقصى ما يمكنك من الوضوح والمنطق. بمعنى آخر، قدم الحقائق من كلا الجانبين، ثم قدم النتيجة التي توضحها تلك الحقائق وتحددها.

قال وودرو ويلسون حين سئل أن يشرح طرقه: « أبدأ بلائحة من المواضيع التي أريد تغطيتها، وبعد أن أنسقها في مخيلتي طبقا لعلاقتها الطبيعية – أي إنني أربط الهيكل بعضا ببعض، بعد ذلك أكتبه بطريقة الاختزال، إذ اعتدت على الكتابة بطريقة الاختزال ؛ لأنني أجدها وسيلة عظيمة لتوفير الوقت. وفور القيام بذلك، أنسخه على آلتي الكاتبة، فأغير العبارات وأصحح الجمل وأضيف إلى المادة ما أريد».

أما ثيودور روزفلت فقد جهز خطبه في أسلوب مميز: ينقب عن الحقائق ويراجعها ويقيمها ويحدد أصولها إلى أن يصل إلى النتائج بشعور من التأكيد الذي لا يمكن الشك به. بعد ذلك، وأمام رزمة من الورق، يبدأ في الإملاء، يملي خطابه بسرعة ليدخل إليه روح الاندفاع والحياة والتلقائية. بعدئذ يراجع هذه النسخة المطبوعة فينسقها ويضيف إليها. وهو يقول: «لم أكسب شيئا من دون العمل الشاق والتخطيط الصائب، والعمل التحضيري الدائب ».

وغالباً ما كان يدعو الناقدين للاستماع إليه وهو يملي أو يقرأ خطابه أمامهم. وهو يرفض أن يتناقش معهم حول الأفكار التي يوردها؛ لأن عقله يكون قد صمم على تلك الأفكار بشكل مطلق، كان يريد أن يقال له. ليس ما يقول، بل كيف يجب أن تقال أفكاره.

كان يعود مراراً إلى نسخاته المطبوعة؛ ليبتر منها أو يصححها ويحسنها . ذلك هو الخطاب الذي تنشره الصحف، وبالطبع، لا يحفظه غيبة، بل يتحدث ارتجاليا، فكان خطابه يختلف عن الخطابات المنشورة والمصقولة. إلا أن مهام الإملاء والمراجعة كانت تحضيراً ممتازاً، إذ أنها جعلته معتادا على مادته، ومسنقاً لنقاطه، ومنحته السلاسة التي قلما استطاع الحصول عليها من خلال أي أسلوب آخر.

وقد وجد طلاب فن الخطابة أن من المفيد إملاء أحاديثهم أمام آلة التسجيل ومن ثم يستمعون إلى أنفسهم. هل هذا مفيد؟.. أجل، وفي بعض الأحيان مدهش ورائع: إنه تدريب بحد ذاته، وأنا أحبذ هذا النوع من التدريب .

إن هذا التدريب على كتابة ما ستقوله، يجبرك على التفكير ويوضح أفكارك ويشبكها في ذاكرتك، ويخفض تجولك الذهني إلى الحد الأدنى . كما أنه يحسن أسلوبك الكلامي. وقد نصحنا في الفصل السابق بتدوين ملاحظات بعد تدوين مختلف الأفكار والأمثلة على قطع من الورق، وهنا نشير إلى ضرورة ترتيبها في سلسلة من الأفكار المترابطة بحيث تمثل النقاط الرئيسية من خطابك. بعدئذ اختر الأفضل منها مثلما ينتقى القمح ويوضع

الشعير جانبا فلا تبقى سوى حبة القمح الجيدة.

ونعود إلى الرئيس لنكولن، فعلى الرغم من أنه كان خطيبة ماهرة، إلا أنه لم يلق أي خطب بعد دخوله البيت الأبيض، ولا حتى أي خطاب عادي أمام مجلس وزرائه، إلا بعد أن يضعه مكتوبا بوضوح أمامه، وطبعا، كان ملزمة بقراءة الخطاب الافتتاحي، وكان من المهم جدا أن يتقن كتابة خطب الدولة التاريخية. لكنه بعدما عاد إلى ايللينوا، لم يعد يستخدم أية ملاحظات في خطبه فهو يقول: « إنها دائما تتعب وتربك المستمع».

ومن منا يناقضه في ذلك؟ ألا تقضي الملاحظات على نحو خمسين بالمائة في إثارة حديثك؟ ألا تمنع، أو على الأقل تصعب وجود الرابط الثمين بين الخطيب وجمهوره...؟ ألا تخلق جوا من التكلف؟ ألا تمنع المستمع من الشعور بأن الخطيب، لديه الثقة والقوة الاحتياطية التي يفترض أن يتميز بها؟

أكرر قولي، ضع ملاحظات خلال التحضير – استخدم بعضها وأحذف البعض الآخر، وربما ترغب في العودة إليها حين تتدرب على إنفراد على خطابك، وربما تشعر براحة أكثر، لو أنك تحتفظ بها بجيبك أثناء مواجهة الجمهور – لكن، مثل المطرقة والمنشار والفأس في عربة السائس، يجب أن تكون أدوات الطوارئ، لا تستخدم إلا في حالة الاصطدام والتحطم الكلي والتهديد بالموت والكارثة.

إن شعر بضرورة استخدام الملاحظات، اجعلها مختصرة جدا واكتبها بأحرف كبيرة . بعد ذلك، اذهب باكرة إلى المكان الذي ستخطب فيه،

وخبئ ملاحظاتك وراء بعض الكتب، استرق النظر إليها –حين تضطر لذلك، لكن تأكد من تغطية ضعفك أمام الجمهور. – لكن، وبرغم جميع ما قيل، هناك. وقت يستلزم استخدام الملاحظات، فمثلا، بعض الناس، خلال إلقاء خطبه القليلة الأولى، يعاني من العصبية والتوتر، حتى أنه لا يستطيع أن يتذكر خطبه التي جهزها.

ما هي النتيجة؟ ينسى المادة التي درسها بانتباه، فينزلق عن الطريق العالية، ويسقط في الهاوية، لماذا لا يمسك مثل أولئك الأشخاص ملاحظات قليلة مكثفة بأيديهم خلال جهودهم الأولى...؟ فالطفل يتمسك بالأثاث لدى محاولاته الأولى للسير، لكن ذلك لا يستمر طويلا.

وتجدر الإشارة إلى حقيقة مهمة، وهي أنه يجب ألا تقرأ وألا تحاول أن تستظهر خطابك حرفيا، فإن ذلك يستهلك وقتا ويؤدي إلى كارثة. ومع ذلك، وبرغم هذا التحذير، يحاول بعض من يقرأ هذه الأسطر أن يفعل ذلك . فإن فعل، فبماذا سيفكر حين يقف لإلقاء كلمته...؟ عن رسائله...؟ كلا، بل سيحاول أن يتذكر التركيب الإنشائي، ويفكر بالأشياء السابقة، ولا يتطلع نحو الأمام، فيعكس عمليات العقل البشري؛ ويأتي خطابه جافا باردا لا لون له وبعيدا عن الطبيعة الإنسانية.

أرجوك، لا تنفق الساعات والطاقة بما لا يجدى. حين يكون لديك مقابله عمل مهمة، هل تجلس تستظهر حرفيا، ما الذي ستقوله؟... طبعا لا. بل تفكر مليا حتى تتضح الأفكار في ذهنك . ربما تضع بعض الملاحظات، وتعود إلى بعض السجلات وتقول في نفسك: سأركز على

هذه النقطة وتلك . وسأقول يجب أن يبذل شيئا لهذه الأسباب... بعدئذ تعدد الأسباب وتزودها بحالات مادية . أليست هذه هي طريقة تحضيرك لمقابلة عمل...؟ لماذا لا تستخدم المنطق ذاته أثناء تحضير الخطاب...؟

عندما طلب روبرت إدوارد لى، القائد العام للقوات الجنوبية، من يوليسيس جرانت، أن يكتب بنود الاستسلام، ارتبك قليلا، لكنه لم يستسلم وقد كتب في مذكراته ما يلي: «حين أمسكت بالقلم والورقة لم أعرف بأية كلمة أستهل البنود، كنت أعرف فقط ماذا يجول في ذهنى، وودت أن أعبر عنها بوضوح كى لا أورد أي خطأ .

أيها القائد جرانت، لست بحاجة إلى معرفة أول كلمة. لديك الأفكار، ولديك المعتقدات، ولديك ما ترغب بقوله، فقله بوضوح. وكانت النتيجة أن تزاحمت الجمل من دون أي جهد واع».

والأمر كذلك بالنسبة لأي إنسان، وإن كنت تشك في ذلك، وجه ضربة إلى رجل، وحين يستعيد وعيه، سيكتشف أنه تائه، ولا يجد الكلمات التي يعبر بها عن نفسه. وبهذا المعنى كتب هوراس الشاعر الروماني العظيم، منذ ألفي سنة: «لا تبحث عن الكلمات، ابحث فقط عن الحقيقة والفكرة، عندئذ تتدفق الكلمات من دون أن تسعى إليها".

الفصل الرابع

تحسين الذاكرة

قال العالم النفساني الشهير، كارل سيشور «لا يستخدم الرجل العادي أكثر من عشرة بالمائة من طاقة الذاكرة الفعلية لديه. فهو ينفق التسعين بالمائة الأخرى بانتهاك قوانين التذكر الطبيعية.. هل أنت واحد من الرجال العاديين؟ إن كنت كذلك، فأنت مصاب بعاهة اجتماعية سائدة؛ وبالتالي ستستفيد وتسر بقراءة هذا الفصل عدة مرات . إنه يصف ويشرح قوانين التذكر الطبيعية ويوضح لك كيفية استخدامها في المحادثات الاجتماعية والعلمية، وفى فن الخطابة أيضاً.

إن (قوانين التذكر الطبيعية) هذه هي بسيطة جدا، وهي ثلاثة فقط، وكل ما يسمى (بجهاز الذاكرة) قد أنشئ على أساسها، وهي بإيجاز: الانطباع والتكرار وترابط الأفكار.

إن أول قانون للذاكرة هو: احصل على انطباع عميق وسريع وراسخ عن الشيء الذي ترغب في تذكره ومن أجل القيام بذلك، يجب أن تركز تفكيرك. لقد أذهلت ذاكرة ثيودور روزفلت كل واحد قابله. هذه الميزة غير العادية سببها أن انطباع الأشياء لم يكن مكتوبا على الماء بل محفورة على الفولاذ. فقد درب نفسه من خلال المثابرة والتمرين، على أن يركز تفكيره حتى في أصعب الحالات. ففي سنة ١٩١٢، وأثناء مؤتمر (البول

موس) في شيكاغو، كان روزفلت منزويا في غرفته يقرأ كتابات هيرودوتس – المؤرخ اليوناني – فيما الجماهير تتدفق عبر الشوارع، هاتفة وملوحة بالشعارات، والفرق الموسيقية تعزف الأناشيد الوطنية خارج نافذته. وفي رحلته عبر البراري البرازيلية، وحالما وصل إلى مكان التخييم في المساء، وجد بقعة جافة تحت شجرة ضخمة، وتناول كرسيا وشرع يقرأ كتاب غيبون (انحطاط وسقوط الإمبراطورية الرومانية)، وسرعان ما انغمس بالكتاب، حتى أنه لم يعد يشعر بالمطر وبضجة ونشاط المخيمين وبأصوات الغابة الاستوائية، فلا عجب أن يتذكر هذا الرجل ما يقرأ.

إن خمس دقائق من التركيز الشديد، تسفر عن نتائج عظيمة أكثر من قضاء عدة أيام في التأمل، وفي هذا الصدد كتب هنرى وارد بيتشر: «إن ساعة من التفكير المكثف تفيد أكثر من عدة سنوات حالمة». وقال إيوجيني غرايس، الذي كسب أكثر من مليون دولار حين كان رئيس شركة (فولاذ بيت لحم): «إن كان هناك شيئا أكثر أهمية مما تعلمته ومارسته كل يوم ضمن أية ظروف، فهو التركيز على العمل الذي أقوم به». هذا هو أحد أسرار القوة، وخاصة قوة الذاكرة.

وقد وجد توماس أديسون أن سبعة وعشرين من مساعديه استخدموا مرة يؤدي من مصنع (المصابيح) إلى مركز الأعمال الرئيسي في مينلو بارك، في نيوجرسى، كل يوم، ولمدة ستة أشهر، وكان هناك شجرة كرز نامية إلى جانب الممر، ومع ذلك لم يع وجودها أحد من هؤلاء عندما سئلوا عنها. ولهذا أعلن السيد أديسون بحرارة واندفاع: «إن ذهن الشخص العادي لا يلاحظ آلاف الأجزاء التي لا تلاحظها العين».

قدم الإنسان العادي إلى اثنين أو ثلاثة من أصدقائك. هناك فرصة في أن ينسى اسم واحد منهم بعد دقيقتين. لماذا؟... لأنه لم يبد اهتماما كافيا بهم، لذلك لم يتأكد منهم جيدا، ومن المحتمل أن يخبرك أن لديه ذاكرة ضعيفة، كلا، بل لديه قوة ملاحظة ضعيفة، فهو لن ينتقد آلة التصوير لفشلها في التصوير أثناء الضباب، بل يتوقع في ذهنه أن يتذكر الانطباعات الواهية والمغطاة بالضباب، وذلك لا يمكن أن يحدث، طبعا .

وضع جوزيف بوليتزر، مؤسس جريدة «نيويورك وورد»، هذه الكلمات الثلاث فوق مكتب كل رجل في مكاتب التحرير: الدقة – الدقة – الدقة.

وهذا ما نحن نريده . اسمع اسم الرجل بدقة، ركز عليه، أطلب منه أن يكرره، اسأل عن طريقة كتابته، فهو سيسر باهتمامك، وستكون قادرا على تذكر اسمه؛ لأنك ركزت عليه، وبذلك تحصل على إنطباع دقيق وواضح.

هل تعلم لماذا كان لنكولن يقرأ بصوت مرتفع؟

كان لنكولن في صغره يذهب إلى مدرسة القرية، حيث الأرض مكسوة بقطع الحطب، والصفحات القذرة الممزقة من الدفاتر تلصق على النوافذ؛ وتستخدم عوضا عن الزجاج لتسمح للنور بالدخول. وكان هناك نسخة واحدة من الكتب متوفرة، والمعلم هو من يقرأ منها بصوت مرتفع، والتلاميذ يرددون الدرس من ورائه معا، الأمر الذي ينشئ هديراً مستمراً، حتى أن أحد الجيران أطلق على المدرسة اسم (مدرسة الثرثرة).

في (مدرسة الثرثرة)، أنشأ لنكولن عادة لازمته طيلة حياته: كان يقرأ بصوت مرتفع، دائما ما يرغب في تذكره . وفي كل صباح، حالما يصل إلى مكتبه في سبرينغفيلد، كان يجلس على كرسيه الضخم ويمدد قدميه على كرسي مجاور، ويقرأ بصوت مرتفع. وقد قال شريكه في المكتب: « أزعجنى فوق الحدود. فسألته لماذا تقرأ بهذا الشكل؟... فأجابني: عندما أقرأ بصوت مرتفع، فإن حاستين تلتقطان الفكرة: أولا، أرى ما أقرأ، وثانية، أسمعه؛ لذلك يمكنني أن أتذكر ما أقرأه بشكل أفضل».

كانت ذاكرته قوية جدا، وبشكل غير عادي، وهو يقول: «إن ذهنى كقطعة من الفولاذ – من الصعب أن تحفر أي شيء عليها، لكن من المستحيل، بعد أن تحفر شيئا، أن تمحوه».

إن مناشدة حاستين، هي الطريقة التي استخدمها في الحفر امض وافعل مثله...

إن الشيء المثالي ليس في أن ترى وتسمع الشيء الذي ترغب في تذكره، لكن أيضا في لمسه وتنشقه وتذوقه .

لكن قبل أي شيء، شاهده، فإننا نميل إلى المشاهدة وتلتصق بأذهاننا الانطباعات العينية، وغالبا ما نستطيع أن نتذكر وجه الرجل مع أننا لا نستطيع أن نتذكر اسمه. فالأعصاب التي تؤدي من العين إلى الدماغ هي أضخم بخمسة وعشرين ضعفا من تلك التي تؤدي من الأذن إلى الدماغ. ولدى الصينيين حكمة تقول: «ضعفا واحدا من الرؤية يوازي ألف ضعف من السمع ».

اكتب الاسم وتصميم الخطاب الذي ترغب في تذكره، انظر إليه، ثم أغمض عينيك وتخيله بأحرف ملتهبة.

إن اكتشاف كيفية استخدام الذاكرة العينية؛ جعل مارك توين قادرا على التخلي عن ملاحظاته التي استخدمها في خطبه لسنوات . إليك قصته كما رواها لصحيفة (هاربرز): « من الصعب تذكر التواريخ؛ لأنها تتألف من أرقام، والأرقام لا تتميز بمظهر مثير، فلا تعلق بأذهاننا؛ لأنها لا تشكل صورة، فلا تمنح العين فرصة التقاطها. بإمكان الصور أن تجعل الأرقام قابلة للالتصاق بأذهاننا، كما يمكنها أن تجعل أي شيء تقريبا يلتصق – خاصة إن كنت أنت الذي تضع الصورة بنفسك .

أعرف ذلك من خلال التجربة. فمنذ ثلاثين سنة تقريبا، كنت أستظهر المحاضرات غيباً في كل ليلة، وكان على في كل ليلة، أن أستعين بصفحة من الملاحظات كى لا أرتبك. وكانت الملاحظات؛ تتألف من بدايات الجمل في ملخص المحاضرة.

هذه الملاحظات كانت تحميني من نسيان فكرة ما، لكنها كانت تبدو متشابهة في الصفحة، ولم تشكل أية صورة، كنت أتصورها في قلبي، إلا أنني لم أستطع أن أتذكر بالتأكيد تتابعها؛ لذلك كان على الاحتفاظ بهذه الملاحظات بالقرب مني والنظر إليها من حين لآخر، وحالما أفقدها، لا يمكنك أن تتخيل أهوال تلك الليلة . والآن أدركت أن على اكتشاف وسيلة أخرى للحماية .

وهكذا حفظت أول الأحرف غيباً بالتتابع، وبعدما كتبت تلك

الأحرف بالحبر على أظافري تأكدت أن ذلك لن يجدي أيضا، إذ تتبعت أثر أصابعى الفترة ثم تهت، وبعد ذلك، لم أعد متأكدا – أي إصبع استخدمته أخيرا؟

بعد ذلك خطرت لي فكرة الصور؛ فتلاشت مشكلاتى. وخلال دقيقتين، رسمت ستة صور بقلمى، قمت بعمل الجمل الرئيسية تماما، ثم ألقيت بالصور حالما رسمتها؛ لأنني تأكدت أن بإستطاعتى إغلاق عينى ومشاهدتها في أي وقت.

حصل ذلك منذ ربع قرن تقريبا، وتلاشت المحاضرة من ذهنى منذ أكثر من عشرين سنة، لكن باستطاعتي أن أكتبها ثانية من خلال الصور – لأنها هي التي بقيت عالقة في الذهن .

إن جامعة الأزهر في القاهرة، هي واحدة من أضخم الجامعات في العالم. إنها مؤسسة إسلامية، طلابها كل عام بالآلاف، يتطلب امتحان الدخول من الطالب أن يرتل القرآن غيبة. والقرآن هو بحجم الإنجيل العهد الجديد، ومن المفروض أن تستغرق قراءته ثلاثة أيام، كما يحفظ الطلاب الصينيون بعض الكتب الدينية والكلاسيكية.فكيف يستطيع هؤلاء الطلاب العرب والصينيين أن يؤدوا هذه الواجبات الصعبة؟... بواسطة التكرار طبعا، أي بواسطة قانون (التذكر الطبيعي الثاني .

باستطاعتك أن تتذكر كمية لا متناهية من المعلومات، إذ كررتها كفاية . أعد المعلومات التي تريد أن تتذكرها، استخدمها، استخدم الكلمة الجديدة في محادثتك ادع الغريب باسمه إذا أردت أن تتذكره، كرر خلال

محادثتك النقاط التي ترغب في إيصالها عبر خطابك؛ فإن المعرفة التي تستخدم تلتصق بالذهن. بيد أن التكرار الأعمى ليس كافيا. بل إن التكرار الذكي،- أي التكرار الذي نقوم به بواسطة جهد ذهني نبذله – هو ما يفيدنا، فمثلا، أعطى البروفسور إيبنغوس طلابه لائحة من الكلمات التي لا معنى لها ليحفظوها، مثل كلمة (ديو كس) و (كولي) وغيرها.. فوجد أن هؤلاء الطلاب يحفظون تلك الكلمات بعد إعادتها ثمانية وثلاثين مرة، وعلى مدى ثلاثة أيام، مثلما استطاعوا حفظها بعد إعادتها ثمانين وستين مرة في جلسة واحدة.. وقد أظهر تجارب العلماء النفسانيين نتائج مماثلة .

إن هذا اكتشاف مهم جدا بشأن عمل ذاكرتنا. فهو يعني أن الإنسان الذي يجلس ويكرر مرارا حتى يسيطر على ذاكرته، يستخدم ضعف الوقت والطاقة الضروريتان؛ لتحقيق النتائج ذاتها، عندما تجرى عملية التكرار في فترات منفصلة.

وغرابة الذهن – إذا أمكننا تسميتها كذلك – يمكن تعليلها بعاملين اثنين:

أولا: خلال فترة الفراغ بين تكرار المادة، ينشغل العقل الباطن بتوثيق ترابط الأفكار، ومثلما يذكر البروفسور جايمس: «نحن نتعلم السباحة خلال الشتاء، والتزلج خلال الصيف » .

ثانيا: إن الذهن باستخدام فترات الفراغ، لا يشعر بالإرهاق الناتج عن التطبيق المتتابع، فالسير ريتشارد بورتون، مترجم (ألف ليلة وليلة) إلى

الإنكليزية، كان يتكلم ٢٧ لغة، ومع ذلك، اعترف أنه لم يدرس أي من هذه اللغات أكثر من خمسة عشر دقيقة في الجلسة الواحدة؛ لئلا يفقد الذهن نشاطه.

من المؤكد الآن، إزاء هذه الحقائق، أن ما من رجل يتباهى بذكائه، يؤخر تحضير خطابه إلى ما قبل إلقائه بليلة واحدة، فإن فعل ذلك ؛ ستقوم ذاكرته، بسبب الضرورة بالعمل ضمن نصف مقدرتها الممكنة.

هنا اكتشاف مساعد جدا عن الطريقة التي بها ننسى . فقد أظهرت التجارب النفسية مرارا، أن المادة الجديدة التي يجب أن نتعلمها، ننساها خلال الساعات الثماني الأولى أكثر مما ننساها خلال الثلاثين يوم التالية . إنها لنسبة مذهلة! وهكذا، وقبل أن تذهب لحضور اجتماع عمل، أو لقاء سياسى، أو مواجهة فريق رياضى، راجع معلوماتاك قبل إلقاء الخطاب، فكر بالحقائق الموجودة لديك، واملأ ذاكرتك بالنشاط .

إن ما ذكرناه عن أول قانونين للتذكر هو كاف. لكن القانون الثالث، وهو ترابط الأفكار، هو المادة الضرورية للتذكر.

وفي الحقيقة، إنه تفسير للذاكرة نفسها وقد لاحظ البروفسور وليام جايمس أن (ذهننا هو بالأساس آلة ترابط الأفكار..)... لنفترض أننى قلت في لهجة آمرة: تذكر، استمع أفكارك، فهل تطيع قوة ذاكرتك هذا الأمر، وتولد خيالاً محدداً عن الماضي؟... كلا، بالتأكيد، بل إنها تقف محدثة في الفراغ، وتتساءل: ما نوع الشيء الذي تريدني أن أتذكره؟

إن ذلك يحتاج، باختصار، إلى تلميح، لكن إذا قلت تذكر تاريخ

ولادتك، أو تذكر ما الذي تناولته عند الفطور، أو تذكر تسلسل النوتات في السلم الموسيقى؛ عندئذ، تولد قوة ذاكرتك في الحال النتيجة المطلوبة . إن التلميح يجدد طاقتها الواسعة ويوجهها نحو نقطة معينة. وإذا أردت أن ترى كيف يحدث ذلك...، تجد بسرعة أن التلميح هو شيء ملموس مترابط بالشيء الذي نتذكره. فكلمات (تاريخ ولادتك) ترتبط برقم محدد وكلمات (فطور هذا الصباح)، تقطع جميع خطوط التذكر، باستثناء تلك التي تؤدي إلى القهوة واللحم المقدد والبيض. وكلمات (السلم الموسيقى) تقترن ب (دورى مى فاصول لا سى دو).

وفي الحقيقة، إن قوانين ترابط الأفكار تتحكم بجميع خطوط التفكير، التي لا تقاطعها الأحاسيس الآتية إلينا من الخارج. وكل ما يظهر في الذهن، يجب أن يدخل من الخارج، وهو بمثابة الرابط لشيء موجود هناك، وهذا صحيح بالنسبة لما تتذكره، تماما مثل أي شيء تفكر به...، والذاكرة المثقفة تعتمد على جهاز منظم من الأفكار المترابطة، وميزتها تعتمد على أمرين، أولا: استمرارية الترابط... وثانيا: ترابط الأفكار... إن سر الذاكرة الجيدة هو إذن سر تكوين عدة أفكار مترابطة ومتعاكسة لدى كل حقيقة ترغب في الحصول عليها، لكن هذا التكوين للأفكار المترابطة – أليس هو مجرد التفكير العميق بالحقيقة...؟ وباختصار، من بين شخصين لديهما التجربة الخارجية ذاتها، من يفكر أكثر بتجربته ويحيكها ضمن علاقات مترابطة؟... إنه الذي يمتلك الذاكرة الأفضل.

هذا حسن جداً، لكن كيف نبدأ بحياكة الوقائع التي لدينا ونحولها إلى علاقات مترابطة مع بعضها البعض؟ الجواب هو: بإيجاد معناها، والتفكير

الدائب بها. فمثلا، إذا سألت وأجبت على هذه الأسئلة المتعلقة بأية حقيقة جديدة؛ فإن هذه العملية ستساعدك على حياكتها وتحويلها إلى علاقة مترابطة مع وقائع أخرى، وهي:

أ- لماذا الأمر كذلك؟

ب- كيف الأمر كذلك؟

ج- متى حصل ذلك؟

د- أين حدث ذلك؟

هـ- من قال أن الأمر كذلك؟

إذا كان الاسم شائع مثلا، ربما يمكننا ربطه بأحد الأصدقاء الذين يحملون الاسم ذاته. ومن ناحية أخرى، إن لم يكن اسم عادية، يمكننا أن نستغل الفرصة لقول ذلك، وهذا غالبا ما يقود الغريب إلى التحدث عن اسمه. فمثلا، بينما كنت أكتب هذا الفصل، تعرفت إلى السيدة سوتر، فطلبت منها أن تهجي اسمها، وأبديت ملاحظة تحول غرابته.

فأجابت: «نعم، إنه غريب جدا. فهو كلمة يونانية – تعني المخلص – ». بعد ذلك أخبرتني عن أهل زوجها الذين أتوا من أثينا، وعن المراكز العالية التي ارتقوا إليها في الحكومة هناك. وجدت من السهل استدراج الناس للتحدث عن أسمائهم، مما يساعدني على تذكرهم دائما.

لاحظ جيدا نظرات الغريب. لاحظ لون عيني، وشعره، وأنظر بعمق إلى ملامحه، وإلى طريقة ارتدائه، استمع إلى أسلوبه في الكلام، احصل على

انطباع واضح وحاد وسريع عن نظراته وشخصيته، واربطها مع اسمه، فعندما تعود هذه الانطباعات إلى ذهنك؛ فإنها ستساعدك على تذكر اسمه.

ألم يحدث أن تكتشف بعد أن تقابل إنسان مرة أو مرتين، أنك رغم تذكرك نوع عمله أو اختصاصه، لا يمكنك أن تتذكر اسمه؟ فالسبب هو أن عمل الإنسان هو شيء محدد وملموس، وله معنى ويلصق كالمواد اللاصقة. بينما يبقى اسمه يتدحرج كالبرد المتدحرج فوق سطح منحدر.

ولكي تتأكد من مقدرتك على تذكر اسم إنسان ما، كون عبارة عنه تربط اسمه بعمله، فليس هناك أدنى شك بفعالية هذه الطريقة. ومثال على ذلك: التقى عشرون رجلا لا يعرف أحدهم الآخر في نادى (بن) الرياضي في فيلادلفيا. وقد طلب من كل واحد أن ينهض ويادكر اسمه ومهنته. بعد ذلك أنشئت عبارة تربط الاثنين معا، وخلال دقائق قليلة، استطاع كل واحد منهم أن يكرر أسماء الآخرين الموجودين في الغرفة. وبعد اجتماعات كثيرة، لم تنس الأسماء ولا المهن، لأنها ربطت مع بعضها البعض.

والآن كيف تتذكر التواريخ؟

إن أفضل طريقة لحفظ التواريخ، هي في ربطها بتواريخ مهمة، سبق أن ثبتت في الذهن . أليس من الصعب مثلا بالنسبة للأميركى، أن يتذكر افتتاح قناة السويس عام ١٨٦٩ أكثر من أن يتذكر أول سفينة عبرتها بعد أربع سنوات من انتهاء الحرب الأهلية...؟ إذا حاول الأميركي أن يتذكر أول معاهدة في أستراليا سنة ١٧٨٨، فمن المحتمل أن ينسى هذا التاريخ، ويسقط من ذهنه مثلما يسقط الحزام الرخو من السيارة. ومن المحتمل أيضا

أن يرسخ في ذهنه إذا ما ربطه بتاريخ ٤ تموز، ١٧٧٦، وأنه حدث بعد اثنتى عشرة سنة من إعلان الاستقلال. إن ذلك يشبه تثبيت جوزة على حزام رخو، فتبقى عالقة.

أ– ١٥٦٤ – تاريخ ولادة شكسبير .

ب– ١٠٧ – أول مستوطنة إنكليزية أقيمت في أميركا في جايمس تاون .

ج– ١٨١٩ – تاريخ ولادة الملكة فيكتوريا .

د– ١٨٠٧ – تاريخ ولادة روبرت إ. لى.

هـ– ١٧٨٩ – إحراق الباستيل. .

- **كيف تتذكر نقاط خطابك؟**

هناك طريقتين تستطيع من خلالهما أن تتذكر الأشياء، أولا: بواسطة دافع خارجى، وثانيا: بربط الشيء بشيء موجود في الذهن من قبل، ويعنى ذلك، وبالنسبة للخطب: أن باستطاعتك أن تتذكر نقاطها، بمساعدة دافع خارجى كالملاحظات – لكن من يرغب في أن يرى خطيبا يستخدم الملاحظات؟ ثم بإمكانك أن تتذكر نقاطها بربطها بشيء موجود في ذهنك . ويجب أن تنتظم في تسلسل منطقى بحيث تؤدى النقطة الأولى إلى النقطة الثانية والثانية إلى الثالثة، بشكل طبيعى مثلما يؤدى باب الغرفة الأولى إلى الثانى.

ولكن لنفترض أن خطيبة ما وجدت نفسها فجأة خالية الذهن، وبدأت تحدق إلى مستمعيها، صامتة وعاجزة عن الاستمرار – إنه لموقف

مرعب –. إن كبرياءها يمنعها من الجلوس بارتباك وخيبة أمل. فهي تشعر أنها قادرة على التفكير بالنقطة التالية، أو بنقطة ما، لو أن لديها مهلة عشرة أو خمسة عشر ثانية، لكن خمسة عشر ثانية من الصمت القلق أمام الجمهور، لهو أقل بقليل من كارثة، فما الذي يجب القيام به؟ عندما وجد أحد أعضاء مجلس الشيوخ الأميركى نفسه في موقف مماثل، سأل المستمعين عما إذا كان صوته مرتفعا كفاية، وإن كانوا يسمعون بوضوح في مؤخرة الغرفة، كان يعلم أنه واضح. ولم يكن يبحث عن معلومات . بل كان يسعى إلى كسب الوقت . وخلال هذا التوقف الضئيل، التقط الفكرة وتابع خطابه.

لكن ربما أفضل منقذ في مثل هذا المأزق الذهنى هو: استخدام آخر كلمة أو عبارة أو فكرة في جملتك الأخيرة من أجل البدء بجملة جديدة . فهذا سيولد سلسلة لا متناهية، مثل جدول تاينسون. لنرى كيف يفيد ذلك عملية.... لنتخيل أن خطيب يتحدث عن النجاح في العمل، يجد نفسه في مأزق بسبب قوله: «إن المستخدم العادي لا يتطور؛ لأنه لا يهتم جديا بعمله ولا يتميز بروح المبادرة » – روح المبادرة –. ابدأ الجملة (بروح المبادرة). ربما ليست لديك فكرة عما تقوله، أو كيف تنهي الجملة...، لكن، مع ذلك، ابدأ، فالتظاهر الهزيل أفضل من الإخفاق التام.

إن روح المبادرة تعني الإبداع، والقيام بشيء من تلقاء ذاتك، من دون أن تنتظر ليطلب ذلك منك. وهذه ليست ملاحظة مدهشة، ولن تجعل من الخطاب تاريخية. لكن أليست أفضل من الصمت المؤلم...؟ ماذا

كانت آخر عبارة لنا...؟... ننتظر ليطلب منا، حسنا، لنبدأ جملة جديدة بهذه الفكرة .

إن الطلب المستمر من المستخدمين الذين يرفضون التفكير المبدع، وإرشادهم وقيادتهم، لهو أكثر الأمور مدعاة للسخط. حسنا، لنعالج هذا الموضوع، ولنغص ثانية. يجب أن نقول الآن شيئا عن الخيال: فالخيال هو المطلوب – أي الرؤية – وعن هذا قال الملك سليمان: « ينقرض الناس حيث لا توجد الرؤية »

لقد حققنا أمرين في هذا الوقت من دون أي تعقيد. لنأخذ الحكمة من ذلك ونتابع:

«إن عدد المستخدمين الذين ينهارون في كل سنة، في معركة العمل هو محزن للغاية . أقول محزن؛ لأن هؤلاء الشبان والسيدات، بإمكانهم رفع أنفسهم من الخط الفاصل بين النجاح والفشل، وذلك بزيادة بسيطة في الإخلاص والطموح والحماس، ومع ذلك، لا يعترف الفاشلون بهذا الشيء. الخ.

عندما يذكر الخطيب هذه الجمل التافهة، يجب عليه، في الوقت ذاته، أن يفكر جيدا بالنقطة الثانية في خطابه، بالشيء الذي ينوى قوله في الأصل .

هذه الطريقة بتسلسل الأفكار، إذا ما استمرت طويلا، يمكن أن توقع الخطيب في مأزق، فيشرح كيفية تحضير الفطيرة، أو ثمن طيور الكنار، لكنها مساعدة أولية رائعة للذهن المصاب بالنسيان، وبالتالي، هي وسيلة

لإحياء الخطاب اللاهث والميت.

وقد ذكرت في هذا الفصل كيف يمكننا تطوير وسائل الحصول على انطباعات سريعة، وتكرار وربط الحقائق معا. لكن الذاكرة هي مهمة جدا الترابط الأفكار، حتى أن البروفسور جايمس يذكر: «لا يمكن أن يكون هناك أي تطور عام، أو جزئي لطاقة الذاكرة؛ بل يمكن أن يكون هناك تطوير لذاكرتنا ضمن أطر خاصة للأشياء المترابطة ».

فمن خلال حفظ فقرة من شكسبير يوميا، مثلا: يمكننا أن ننشط ذاكرتنا بالفقرات الأدبية لدرجة مدهشة، وكل فقرة إضافية ستجد رفقاء كثيرين لها في الذهن، ترتبط معها، لكن حفظ كل شيء من هاملت حتى روميو وجولييت لن يساعد بالضرورة في الحصول على الحقائق بشأن تسويق القطن وتصنيع الحديد.

دعنا نكرر: إذا طبقنا واستخدمنا المبادئ المذكورة في هذا الفصل؛ فإننا سنحسن أسلوبنا ومقدرتنا على حفظ أي شيء. لكن إذا لم نطبق هذه المبادئ، فإن حفظ عشرة ملايين من الحقائق عن البيسبول، لن تفيدك في حفظ أدنى الحقائق عن عمليات البورصة؛ لأن مثل هذين الموضوعين المختلفين لا يمكن ربطهما؛ لأن ذهننا، هو بشكل رئيسي آلة ترابط أفكار .

الفصل الخامس

العناصر الأساسية للخطاب الناجح

يوافق يوم كتابة هذه الأسطر، هو ذكرى موت السير إرنست شاكلتون، الذي توفي أثناء إبحاره في سفينة (كوست) الاكتشاف المحيط الهادي. وأول ما يلفت الانتباه لدى المرور بهذه السفينة، هي هذه الأسطر المحفورة على وعاء من النحاس:

إذا أمكنك أن تحلم من غير أن تجعل حلمك سيدا عليك...

وإذا استطعت أن تفكر من دون أن تكون الأفكار هدفا لك...

وإذا أمكنك مواجهة النصر والهزيمة بروح متساوية...

وإذا استطعت أن تلزم قلبك وأعصابك وأوتارك لخدمتك بعد اهترائها..

وإذا أمكنك أن تتماسك حين لا يبقى منك شيئا إلا الإرادة التي تقول لهم (تماسكو)...

وإذا استطعت أن تملأ دقيقة اللاتسامح بستين ثانية من الفتور...؛

فإنك ستمتلك الأرض و كل ما فيها، والأكثر من ذلك، ستكون رجلا، يا بنى »

لقد دعا شاكلتون هذه المقاطع (روح سفينة كوست)، وهي الروح

الملائمة التي يجب على كل إنسان البدء بها للوصول إلى القطب الجنوبي؛ أو الكسب الثقة في فن الخطابة.

لكنها ليست الروح، يؤسفني أن أضيف، التي يبدأ بها كل من يدرس فن الخطابة. فمنذ سنوات، عندما باشرت مهنة التعليم، صعقت لدى معرفتي بأن نسبة مئوية ضخمة من الطلاب الذين ينخرطون في المدارس الليلية على اختلافها، يصابون بالقلق والخيبة قبل تحقيق أهدافهم، وعددهم كبير ومزعج. وهذا أمر محزن من أمور الطبيعة الإنسانية.

لقد اقتربنا من منتصف الكتاب، وأعرف من خلال التجربة، أن بعض من يقرأ هذا الكتاب، يشعر بمزيد من الهلع؛ لأنه لم يتغلب على الخوف من الجمهور، ويكسب الثقة بالنفس. كم هذا محزن، وكم هو مسكين من ليس عنده الصبر والأناة!، فأي جرح يندمل إلا تدريجياً؟

عندما نباشر في تعلم أي شيء جديد كاللغة الفرنسية، أو لعبة الغولف أو فن الخطابة، فإننا لا نتقدم باستمرار. ولا نتطور تدريجيا. بل نحقق ذلك بحركات فجائية، وبدايات غير متوقعة، بعد ذلك نبقى مكاننا لفترة، أو ربما نتراجع، ونفقد بعض الأسس التي كسبناها سابقا. وفترات الركود هذه، أو التراجع، هي معروفة جيدا لدى علماء النفس؛ وهي تدعى المنبسطات في منحنى التعلم. إن بعض طلبة فن الخطابة سيتوقف لأسابيع عند هذه المنبسطات، وبرغم العمل الشاق، لن يتمكن من اجتيازها، فيستسلم لليأس. ومن له صبر؛ يثابر ويكتشف فجأة، ومن دون أن يعرف كيف ولماذا حدث ذلك...، أنه حقق تقدما عظيما، فيرتفع من المنبسط

كالطائرة فيحصل فجأة على الموهبة. وفجأة يحصل على القوة الطبيعية والثقة بقدرته الخطابية.

ومثلما أشرنا سابقاً، ربما ينتابك دائما خوف عارم، أو نوع من الصدمة أو التوتر العصبي في الدقائق الأولى التي تواجه بها الجمهور. لكنك إذا ثابرت، فإنك ستتجاوز كل شيء ما عدا هذا الخوف الأولي الذي ليس سوى خوف أولية، وليس أكثر. فبعد الجمل القليلة الأولى، تستطيع أن تسيطر على نفسك. وستحدث بفرح وارتياح.

- **قرار النجاح**

ذات يوم، كتب شاب ينوى دراسة القانون، إلى لنكولن يطلب نصيحته فأجاب لنكولن: «إذا قررت أن تصبح محامياً؛ تكون قد أنجزت نصف العمل... تذكر دائما أن قرارك الذاتي للنجاح، هو أهم بكثير من سائر الأشياء » .

إن لنكولن يدرك ذلك، فقد مر بتلك التجربة، وخلال حياته لم يتلق أكثر من سنة تعليم، وماذا بشأن الكتب...؟ قال لنكولن مرة: أنه مشى خمسين مي ليستعير كتابا، وكانت مدفأة الحطب تتوهج طيلة الليل في كوخه؛ حيث كان يقرأ مستعينا بالضوء المنبعث من تلك النار.

كان يسير عشرين أو ثلاثين ميلا من أجل الاستماع إلى خطيب، وعندما يعود إلى منزله، يمارس الخطابة في كل مكان في الحقول والغابات، أمام الجماهير المحتشدة في مخزن جونز للبقالة في غنتريفيل. وكان قد انضم إلى نواد أدبية وفكرية في نيو سالم وسبرينغفليد، وتدرب على إلقاء خطب

حول مواضيع راهنة، مثلما أنت تفعل الآن.

كان يرهقه دائما الشعور بالنقص. ففي حضور النساء يجلس دائما خجولا صامتا، وحين تودد إلى مارى تود، وقف في الرواق صامتة وغير قادر على إيجاد الكلمات، يستمع إليها وهي تدير الحديث، ومع ذلك، كان الرجل الذي جعل من نفسه خطيبا يتناقش مع الخطيب الشهير السيناتور دوغلاس، وذلك من خلال الممارسة والدراسة في البيت .

وهذا هو الرجل الذي استطاع أن يرتفع في غيتسبرغ وفي خطابه الافتتاحي الثاني، إلى أعلى منزلة يصبو إليها الإنسان . فلا عجب، إزاء عاهاته وكفاحه المؤلم، أن يكتب: « إذا كنت مصمم أن تصبح محاميا، تكون قد أنجزت نصف العمل »

كانت هناك صورة رائعة لأبراهام لنكولن في مكتب الرئيس. وقد قال تيودور روزفلت: «كلما توجب على اتخاذ قرار صعب، أو قرار تتنازع فيه الحقوق والواجبات، أنظر إلى لنكولن وأحاول أن أتصوره في مكانى، وأحاول أن أفكر بما يفعله، لو واجهته ظروف مماثلة، ربما يبدو ذلك غريبا لك، لكن، بصراحة، كان ذلك يسهل على حل مشاكلى »

لم لا نجرب خطة روزفلت...؟ لم لا...، إذا شعرت بالخيبة والاستسلام في أن تصبح خطيبة، تتناول ورقة الخمس دولارات التي تحمل رسم لنكولن وتتساءل، ماذا يمكن أن يفعله لو واجهته ظروف مماثلة، أنت تعلم ما الذي يمكن أن يفعله.....، وتعرف ما الذي فعله...، فبعد أن هزمه ستيفن أ. دوغلاس في مجلس الشيوخ الأمريكى؛ حث أتباعه على

عدم الاستسلام بعد هزيمة واحدة ولا حتى بعد مئة هزيمة.

- **حتمية المكافأة**

كم أتمنى لو تفتح هذا الكتاب أمام طاولة الفطور في كل صباح، لمدة أسبوع، حتى تحفظ هذه الكلمات المأخوذة من العالم النفساني الشهير وليم جايمس: «ليتجنب كل شاب القلق بشأن نجاحه، فمهما يكن نوع تعليمه، فإنه إذا بقي مثابرة في كل ساعة من يوم عمله، يمكنه أن يترك النتيجة الأخيرة تصنع نفسها. وهو يستطيع بالتأكيد، أن يتوقع أن يستيقظ ذات صباح ليجد نفسه واحدا من رواد عصره في أي مجال يختاره » .

والآن، واستنادا إلى ما قاله البروفسور جايمس، سأذهب إلى أبعد من ذلك وأقول إذا تابعت الدراسة الذاتية لفن الخطابة بإخلاص وحماس، وثابرت على التدريب الذكي؛ يمكنك أن تتأمل بأن تستيقظ ذات صباح جميل وتجد نفسك أحد أبرز الخطباء في مدينتك.

ومهما يكن الأمر رائعة بالنسبة لك الآن، فإنه حقيقي كمبدأ عام، وبالطبع، هناك حالات استثنائية، فالإنسان الذي يتميز بعقلية وشخصية شاذة، وليس لديه ما يتحدث عنه؛ لن يتطور ليصبح مثل دانيال وبستر، لنبرهن على ذلك من خلال مثل مادى:

حضر ستوكس – حاكم نيوجرسى –، مأدبة اختتامية لفصل في الخطابة في ترنتون، وأشار إلى أن الخطب التي سمعها من الطلاب في تلك الأمسية، كانت جيدة مثل الخطب التي سمعها في مجلس النواب ومجلس الشيوخ في واشنطن.

لقد ألقى الخطب في تلك المناسبة رجال أعمال انعقدت ألسنتهم في الماضي بسبب الخوف من الجمهور. لقد كانوا نموذجا لرجال الأعمال الذين نجدهم في أية مدينة أميركية. ومع ذلك، أفاقوا في صباح يوم جميل، ليجدوا أنفسهم خطباء قديرين في مدينتهم.

تتوقف مسألة نجاحك كخطيب على أمرين: مقدرتك الذاتية، وعمق وقوة رغباتك. لقد قال البرفسور جايمس: «في أي موضوع تقريبا، تنقذك عاطفتك نحو الموضوع، فإذا كنت تهتم جدا للتوصل إلى نتيجة، فإنك ستصل إليها بالتأكيد. إذا كنت ترغب في أن تصبح غنيا، فستصبح غنيا، وإذا كنت ترغب في التعلم، فستتعلم، وإن رغبت في أن تكون صالحا، ستكون كذلك، ما عليك إلا أن تقرر، وبعد ذلك ستنشأ لديك رغبة في تحقيق تلك الأشياء ».

وكان يمكن للبروفسور جايمس أن يضيف: إذا أردت أن تكون خطيبا واثقة من نفسك، فإنك ستصبح خطيبا واثقة من نفسه، لكن يجب أن ترغب بذلك.

لقد عرفت وراقبت عن كثب آلاف الرجال والنساء الذين حاولوا كسب الثقة بالنفس، والقدرة على الحديث أمام الجمهور. ومن نجح منهم، وعددهم قليل، هل هم من الذين يتمتعون بذكاء غير عادي...؟... إن معظمهم من المواطنين العاديين، الذين تجدهم في بلدتك، لكنهم ثابروا . وأناس الأكثر ذكاء، يصابون بالخيبة في بعض الأحيان ؛ إذ ينهمكون جدا في كسب المال، فلا يحققون نجاحا باهرا في ميدان آخر. لكن الأفراد

العاديين الذين يتمتعون بالذكاء ووحدة الهدف، يصبحون في آخر المطاف في القمة.

إن هذا شأن إنساني وطبيعي. ألا ترى الشيء ذاته يحدث دائما في الصناعة والاختصاصات...؟ لقد قال روكفلر الأكبر أن العنصر الأول للنجاح في العمل، هو الصبر، وهو أيضا العنصر الأول للنجاح هنا.

لقد قاد المارشال فوش واحدا من أعظم الجيوش في العالم إلى الانتصار . وهو يعلن أن لديه ميزة واحدة فقط: عدم اليأس – عندما تراجع الفرنسيون إلى مارن في سنة ١٩١٤، أصدر الجنرال جفرى أوامره إلى القواد المسئولين عن مليوني رجل بالتوقف عن التراجع والبدء بالهجوم المضاد، وكان هذا الهجوم المضاد هو الذي أنقذ باريس.

وهكذا، عندما يبدو القتال صعبة للغاية ولا أمل منه، فما عليك إلا أن تهاجم، فربما ستنقذ أفضل جزء من نفسك – تنقذ شجاعتك وإيمانك .

- **لا تفكر بالهزيمة**

ذات صيف، قبل سنوات، باشرت تسلق قمة في جبال الألب الأوروبية تدعى (القيصر المقفر)، قال بيديكلر أن الصعود إليها صعبا، وأن الاستعانة بدليل، هو أمر مهم للمتسلقين الهواة، وكنت أنا وصديقي من الهواة، فسألنا شخص ثالث إذا كنا نعتقد أننا سننجح، فأجبنا: «طبعاً»

فسألنا: «ما الذي يجعلكما تعتقدان ذلك؟».

قلت: «لقد استطاع غيرنا ذلك من دون الاستعانة بدليل. وأعرف أن

ما أفعله هو من ضمن المنطق. ولا أقوم بأي شيء وأنا أفكر بالهزيمة».

وكمتسلق بجبال الألب، لم أكن سوى هاو مبتدئ، لكن هذا هو التحليل النفسي لأي شيء، ابتداء من فن الخطابة وانتهاء بتسلق الجبال .

فكر بالنجاح. تخيل أنك تتحدث أمام الجمهور وأنت تسيطر تماما على نفسك .

من السهل أن تقوم بذلك . آمن أنك ستنجح، آمن بذلك بقوة. عندئذ ستقوم بما هو ضروري لإحراز النجاح.

أعطى الأميرال دوبونت ستة أسباب جوهرية لعدم قيادة مراكبه الحربية إلى ميناء تشارلستون، وكان الأميرال فاراغوت يستمع بإصغاء إلى حديثه، فأجاب: «لكن هناك سبب آخر لم تذكره». فسأله الأميرال دوبونت: «ما هو...؟» وجاء الجواب: «لم تؤمن أن باستطاعتك أن تفعل ذلك » .

إن أثمن شيء يكسبه المرء من خلال التدريب على فن الخطابة هو الثقة المتزايدة بالنفس، وزيادة الثقة بالمقدرة على الإنجاز، وبعد ذلك، ما هو الشيء الأكثر أهمية لنجاح المرء في أي موضوع ينوى تحقيقه...؟

- **الرغبة في الفوز**

هنا نصيحة حكيمة، نطق بها ألبرت هابرد، فإذا لم يأخذ الرجل أو المرأة العاديين بها، ويعيشا الحكمة الكامنة في أعماقها؛ فإنهما لن يستطيعا أن يعيشا حياة أسعد وأغني،: « كلما خرجت من المنزل، ارفع ذقنك

وتاج رأسك نحو الأعلى وأملئ رئتيك تماما؛ انهل من الشمس الساطعة، قدم التحية لأصدقائك بابتسامة وضع الروح في كل يد مصافحة. لا تخش إلا تفهم، ولا تنفق دقيقة واحدة بالتفكير بأعدائك. حاول أن تثبت بحزم في ذهنك ما الذي ترغب في القيام به، ثم، ومن دون الحياد عن الطريق، ستنطلق نحو الهدف.

وجه ذهنك نحو الأشياء العظيمة التي ترغب في القيام بها، ثم عندما تسير الأيام، ستجد نفسك تستغل الفرص التي تحتاجها لتحقيق رغبتك، تماما مثلما تأخذ الحشرة المرجانية العناصر التي تحتاجها من زبد البحر. صور بذهنك الإنسان القادر والشريف والمفيد، الذي ترغب أن تكونه، وستحولك الصورة إلى هذا الإنسان... فالفكرة هي الأساس . احتفظ بموقف ذهنى صحيح.. موقف الشجاعة والصراحة والفرح.

والتفكير الصحيح يعني الإبداع. وكل الأشياء تنبع من الرغبة، وكل صلاة مخلصة تجاب ».

اعترف نابليون وباقي الزعماء العسكريين العظماء أن إرادة الجيش بالفوز وثقته بنفسه وبمقدرته على الفوز، تفيد أكثر من أي شيء لتحقيق نجاحه.

وقال المارشال فوش: «تسعون ألف رجل خاسر يتراجعون أمام تسعين ألف ظافر؛ لأنهم فقدوا الثقة بأنفسهم، ولم يعودوا يؤمنون بالانتصار، ولأن معنوياتهم ضعفت في النهاية».

بمعنى آخر، إن التسعين ألف رجل متراجع، لم يسحقوا جسدية . بل

تم التغلب عليهم؛ لأنهم سحقوا ذهنية؛ ولأنهم فقدوا شجاعتهم وثقتهم بأنفسهم. فليس هناك أي أمل لمثل هؤلاء، ولا أمل لأي إنسان مثلهم.

أجرى فرازبير – القسيس الملحق بالبحرية الأميركية – مقابلة مع الذين يرغبون في الانخراط بالخدمة الكهنوتية خلال الحرب العالمية الأولى. وعندما سئل عن الميزات الضرورية لنجاح القسيس البحري، أجاب: « الفضيلة، روح المبادرة، العزم، والشجاعة».

تلك هي أيضا متطلبات النجاح في فن الخطابة . اتخذها شعارا لك .

الفصل السادس

سر الإلقاء الجيد

بعد انتهاء الحرب العالمية الأولى، التقيت بشقيقين في لندن، هما السير روس والسيركيت سميث. كانا أول من استقل طائرة من لندن إلى أوستراليا، وفازا بخمسين ألف دولارا، قدمتها لهما الحكومة الأوسترالية، وأثارا الحماس في المملكة البريطانية، كما منح الملك كل منهما رتبة فارس . وقام الكابتن هرلى، المصور المشهور، بمشاركتهما جزءا من رحلتهما، حيث التقط صورا حية؛ ساعدتهما على تجهيز خطاب ممتع عن رحلتهما، ودربتهما على إلقائه مرتين في اليوم، وعلى مدار أربعة أشهر، في قاعة الموسيقى في لندن، واحد يخطب بعد الظهر، وواحد في الليل. لقد قاما بتجربة واحدة، وجلسا جنبا إلى جنب في طائرتهما التي طافت بهما حول نصف العالم. وألقيا الخطاب ذاته تقريباً. ومع ذلك، لم يظهر أن خطابيهما متشابهين أبدا.

هناك شيء ما إلى جانب الكلمات المجردة في الخطاب . إنه النكهة التي من خلالها يتم الإلقاء " ولا يعتمد الأمر كثيرا على ما تقوله مثلما يعتمد على طريقة إلقائه ".

جلست مرة إلى جانب امرأة شابة في حفل موسيقى . كانت تقرأ النوتات الموسيقية لمعزوفة (مازوركا) لشوبان، التي كان باديروسكى يعزفها

. لم تستطع أن تفهمها، فقد كانت أنامله تلامس النوتات نفسها التي لامستها أناملها حين عزفت تلك المقطوعة؛ ومع ذلك، كان أداؤها عاما، بينما كان أداؤه يتميز بالإيحاء والسحر والجمال؛ مما أدهش المستمعين. لم يقتصر أداؤه على النوتات المجردة التي يلامسها، بل الطريقة التي يعزف بها. إن مشاعره وفنه وشخصيته التي وصفها في ملامسته، هي التي كونت الفرق بين الإنسان العادي والعبقري.

وصحح برولوف – الرسام الروسي العظيم – مرة رسم لتلميذه. تطلع التلميذ بدهشة إلى الرسم وقال: «لم تلامس إلا جزءا صغيرة، ومع ذلك، أصبح الرسم شيئا آخر». أجاب برولوف: «يبدأ الفن حيث يبدأ الجزا الصغير» . وهذا حقيقي في فن الخطابة، مثلما هو حقيقي في الرسم.

والأمر ذاته صحيح عندما يلامس المرء الكلمات . هناك حكمة قديمة في البرلمان الإنكليزي تقول إن كل شيء يعتمد على الأسلوب الذي يتحدث به الإنسان وليس على الموضوع بحد ذاته.

إن الإلقاء الجيد يجعل المادة الهزيلة تمضي طويلا. فقد لاحظت في المباريات الجامعية أن الخطيب الذي يتميز بأفضل مادة لا يفوز دائما، بل الخطيب الذي يستطيع أن يتكلم بشكل جيد للغاية، فتظهر مادته هي الأفضل

قال اللورد مورلى مرة بمرح سافر: « هناك ثلاثة أشياء مهمة في الخطاب، من يلقيه...؟، وكيف يلقيه...؟، وما الذي يقوله...؟ والشيء الأقل أهمية من بين هذه الصفات الثلاثة هي الأخيرة».

فهل هذه مغالاة...؟ أجل، لكن امسح ظاهرها وستجد الحقيقة تشع من داخلها .

كتب ادمند بورك خطبة ممتازة جدا من ناحية المنطق والحكمة والإنشاء، حتى أنها تدرس كنماذج خطابية كلاسيكية في نصف جامعات أميركا، ومع ذلك، كان بورك خطيبا فاشلاً، إذ لم تكن لديه القدرة على إيصال كنوزه الثمينة وإظهارها بطريقة لائقة، فأطلق عليه اسم (ناقوس عشاء) مجلس العموم. فعندما ينهض لإلقاء خطاب، يبدأ سائر الأعضاء بالسعال والتملص والخروج جماعات جماعات ، لذا، انتبه جيدا لطريقة إلقائك. .

- **ما هو الإلقاء؟**

ماذا يفعل مخزن الثياب عندما يسلمك السلعة التي اشتريتها...؟ هل يلقى السائق بالرزمة في الحديقة ويتركها هناك...؟ وهل الحصول على الشيء من يدي إنسان هو كاستلامه...؟ فساعي البريد الذي يحمل رسالة، يسلم الرسالة أو البرقية إلى الشخص المرسلة إليه. ولكن هل يفعل ذلك جميع الخطباء.؟.

دعني أقدم مثلا ينطبق على الطريقة التي يتحدث بها آلاف الناس . حدث مرة أو توقفت في موران، المنتجع الصيفي في جبال الألب السويسرية . كنت أقطن في فندق، تتولى إدارته شركة لندنية، حيث ترسل عادة خطباء من إنكلترا في كل أسبوع، للتحدث إلى الضيوف. واحدة من هؤلاء كانت كاتبة إنكليزية معروفة، وكان موضوعها (مستقبل الرواية) .

وقد اعترفت أنها لم تختر الموضوع بنفسها، وأن ليس لديها ما تقوله بشأنه، إلا أنها تهتم بما تقوله؛ لتجعله يستحق التحدث عنه. كانت تضع بعض الملاحظات بسرعة، وتقف أمام الجمهور . كانت تتجاهل مستمعيها حتى أنها لم تكن تنظر إليهم. وفي بعض الأحيان، تحدق فوق رؤوسهم أو في ملاحظاتها، وأحيانا تحدق في الأرض. كانت تستدعي الكلمات بلفظ بدائي، وعيناها تنظران إلى البعيد.

إن هذا النوع من الأداء ليس توصى" لخطاب أبدا، بل إنه استبطان ليس فيه أي صفة من صفات التواصل، وتلك هي أولى ميزات الخطاب الجيد: التواصل، يجب أن يشعر المستمع أن هناك رسالة موجهة من ذهن وقلب الخطيب إلى ذهنه وقلبه. فالخطاب الذي وضعته الكاتبة، يمكن أن يلقى في غياهب صحراء (غوبى) الرملية.

وفي الحقيقة، بدا وكأنه ألقي في بقعة مشابهة لها وليس أمام مجموعة من البشر.

إن إلقاء الخطاب هذا، هو عملية سهلة جدا ومعقدة جدا في الوقت نفسه. كما أنه غالبا ما يفهم خطأ ويستخدم بطريقة خاطئة .

- **سر الإلقاء الجيد.**

كتبت كمية كبيرة من الثرثرة والكلام الفارغ حول الإلقاء. وصيغ ذلك في قواعد وطقوس جعلت من الإلقاء أمرا غامضة. وغالباً ما وصف «أن الخطابة » على الطراز القديم بشكل سخيف ومقيت. فرجل الأعمال يتوجه إلى المكتبة، فيجد مجلدات تافهة عن فن الخطابة .

ورغم التقدم في النواحي الأخرى، ما يزال الطلاب ملزمين بدراسة خطب وبستر وأنغرسول – وهو شيء قديم العهد، منفصل تماما عن روح هذا العصر كالقبعات التي كانت تعتمرها السيدة أنغرسول والسيدة وبستر.

لقد انبثقت مدرسة جديدة لتدريس فن الخطابة منذ الحرب الأهلية الأميركية، تمشيا مع روح العصر. لكن المنجزات الكلامية التي كانت رائجة في وقت من الأوقات، لم يعد يحتملها المستمع اليوم.

إن الجمهور الحديث، سواء كان في اجتماع عمل أو تحت خيمة، يريد من الخطيب أن يتحدث بشكل مباشر، مثلما يفعل خلال جلسة سمر، وفي الأسلوب العام كالذي يتسخدمه أثناء محادثة واحدة منهم.

لدى انتهاء مارك توين من محاضرة ألقاها في مركز التعدين في نيفادا، اقترب منه منقب عجوز وسأله: «هل هذه نبرتك الطبيعية في الإلقاء؟»..

إن هذا ما يريده المستمع: (نبرتك الطبيعية في الإلقاء)، ولكن بشكل مضخم قليلا.

تحدث إلى أعضاء جمعية الصندوق الاجتماعي تماما مثلما تتحدث إلى جون هنرى سميث. فما هي جمعية الصندوق الاجتماعي قبل أي شيء سوى مجموعة من أشخاص يشبهون هنرى سميث...؟ ألا تنجح الوسائل ذاتها التي تستخدمها معهم منفردين مثلما تنجح وهم مجتمعين...؟.

لقد وصفت لتوي إلقاء الكاتبة. وفي القاعة نفسها التي تحدثت فيها، أتيحت لي فرصة الاستماع، بعد ليال قليلة، إلى السير أوليفر لودج . وكان موضوعه (الذرات والعالم). وقد كرس له أكثر من نصف قرن من التفكير

والدراسة والتجربة والتحقيق. وكان لديه شيء نابع من قلبه وذهنه وحياته، شيء يريد أن يقوله بإخلاص. وقد نسي – أحمد الله أنه نسي أنه يحاول إلقاء خطاب. إذ أن ذلك أقل ما يقلقه.

كان مهتماً فقط بإخبار المستمعين عن الذرات، وإخبارنا ذلك بدقة وإخلاص. كان يحاول بصدق أن يستميلنا، لنرى ما يراه هو، ولنشعر بما هو يشعر.

فما كانت النتيجة؟ ألقى خطابا رائعا. فكان جذابة وقوية، وترك أثرا عميقة. لقد كان خطيبة ذا مقدرة غير عادية. ومع ذلك، أنا متأكد أنه لم يعتبر نفسه كذلك في تلك الليلة. وأنا متأكد أن قلة من الناس الذين سمعوه يفكرون به كخطيب.

إذا كنت تخطب أمام الناس فإنك لن تستحوذ على استحسانهم إلا عندما تخطب بأسلوب طبيعي، لدرجة أن مستمعيك لن يحلموا أبدا بأنك تلقيت تدريبا على فن الخطابة .

فالنافذة الجيدة لا تجذب الاهتمام إليها. إنها فقط تبعث النور. والخطيب الجيد يشبهها . فهو طبيعي جدا حتى إن مستمعيه لا يلاحظون أبدأ أسلوبه في الإلقاء، بل هم ينصتون فقط إلى مادته.

- **نصيحة هنري فورد**

«جميع منتجات فورد متشابهة تماماً »، هذا ما اعتاد صانعها أن يقوله، – لكن ما من رجلين متشابهين تماما. فكل حياة جديدة هي كل شيء جديد تحت الشمس؛ ليس هناك ما يماثلها من قبل، ولن يولد مثلها

أيضا ثانية. على الشاب أن يدرك هذه الفكرة عن ذاته؛ ويجب أن يتطلع إلى الشرارة الوحيدة في شخصيته التي تميزه عن سائر القوم، وينمى تلك الشرارة إلى المدى الذي تستحقه. ربما تحاول المدارس والمجتمع أن تنميها له، لكنها تضعنا جميعا في قالب واحد. لكنني أقول، لا تدع هذه الشرارة تضيع؛ فهي سبيلك الحقيقي الوحيد إلى الأهمية .

هذا ضعف صحيح بالنسبة لفن الخطابة . فليس هناك أي إنسان مثلك في العالم. مئات الملايين من الناس تمتلك العيون والآذان، لكن ما من أحد يشبهك تماما، وما من أحد لديه ميزاتك وطرقك وتفكيرك. فالقليل منهم يتكلمون ويعبرون عن أنفسهم مثلك، عندما تتكلم بأسلوب طبيعي . وبمعنى آخر، لديك شخصيتك الفردية. وكخطيب، تمتلك أثمن هبة فتعلق بها وطورها. فهي الشرارة التي ستضع القوة والإخلاص في خطابك . وهي السبيل الحقيقي الوحيد إلى الأهمية.

تحدث السير أوليفر لودج بشكل مختلف عن الآخرين؛ لأنه كان نفسه مختلف. فأسلوب الإنسان في الكلام هو بالأساس جزء من شخصيته، تماما مثلما الحال بالنسبة للحيته ورأسه الأصلع. فلو حاول أن يقلد لويد جورج، لكان مخطئا وانتهى بالفشل.

إن أشهر المناظرات التي جرت في أميركا حدثت عام ١٨٥٨ في مدن البراري في إيلليغوا، بين السيناتور أ. دوغلاس وإبراهام لنكولن. كان لنكولن طويل القامة، دميمة. وكان دوغلاس قصيرا رشيقة. لم يكن الرجلان متشابهين في شخصيتهما وتفكيرهما وأخلاقهما، مثلما كانا في

مظهرهما .

كان دوغلاس رجل العالم المثقف. بينما كان لنكولن ناشر قضبان الأسيجة الخشبية، الذي يتجه نحو الباب، مرتديا جوربا قصيرة في قدميه لاستقبال زائريه. كانت حركات دوغلاس رشيقة، بينما كانت حركات لنكولن ثقيلة. كان يعوز دوغلاس روح المرح. لكن لنكولن كان أعظم الروائيين . نادرا ما استخدم دوغلاس الابتسامة، بينما ناقش لنكولن دائما من خلال تقديم الأمثلة. كان دوغلاس متكبرة مغرورة، إلا أن لنكولن كان متواضعاً سموحاً. فكر دوغلاس من خلال ومضات سريعة، لكن عمليات التفكير لدى لنكولن كانت أبطأ بكثير. تحدث دوغلاس بسرعة واندفاع الزوبعة، إلا أن لنكولن كان أهدأ وأعمق وأكثر تلقائية.

إن كلا الرجلين، رغم اختلافهما، كانا خطيبين قديرين؛ لأن لديهما الشجاعة والقدرة على أن يكونا أنفسهما، ولو حاول أحدهما تقليد الآخر. الفشل فشلا ذريعا. لكن كلا منهما، من خلال استخدام مواهبه الذاتية جعل من نفسه فريد وقوية . فامض أنت وافعل مثلهما.

هذا اتجاه سهل منحه. ولكن هل من السهل إتباعه؟... كلا، بالتأكيد . ومثلما قال المارشال فوش عن فن القتال: « إنه سهل في المبدأ، لكنه للأسف معقد في التنفيذ».

إن ذلك يحتاج إلى التدريب ليأتي الخطاب طبيعية أمام الجمهور. الممثلون يعرفون ذلك. عندما كنت صبيا صغيرا، تبلغ من العمر أربع سنوات، ربما كنت تستطيع إذا ما حاولت أن تعتلى خشبة المسرح وتتكلم

بشكل طبيعي أمام جمهور.

لكن حين تبلغ الرابعة والعشرين أو الرابعة والأربعين، ما الذي يحدث إذا ما اعتليت خشبة المسرح وبدأت في الكلام...؟ هل ستستعيد طبيعتك اللاواعية التي كنت تمتلكها في سن الرابعة؟... ربما تفعل ذلك، لكن هناك إمكانية بأن تتصلب وتتكلف وتصبح آلية، وتنسحب داخل صدفتك كالسلحفاة. إن مشكلة تعليم أو تدريب الناس على الإلقاء ليست من المميزات الصعبة الإضافية، بل إنها مسألة إزالة العوائق وتحريرهم واستدراجهم للتحدث بشكل طبيعي مثلما يفعلون إذا ما صارعهم أحد.

أوقفت الخطباء مئات المرات في منتصف خطابهم، ورجوتهم أن يتكلموا كبشر. ومئات الليالي عدت إلى المنزل وقد أصبت بإرهاق ذهنى وعصبى من جراء محاولتي توجيه وإجبار الناس على التحدث بشكل طبيعى. صدقني، إن الأمر ليس سهلا كما يبدو. والطريقة الوحيدة لاكتساب هذه الطبيعة هي التدريب، وفيما أنت تتدرب، إذا وجدت نفسك تتحدث بأسلوب متكلف، توقف وقل بحدة لنفسك: «ما الأمر...؟ انتبه...! كن إنسانيا...». ثم اختر واحدا من المشاهدين، أحد الجالسين في الخلف، أبشع من يمكن أن تجد، وتحدث إليه، انسى وجود سائر الموجودين، تحدث إليه. تخيل أنه سألك سؤالا وأنت تجيب . إذا وقف أو تحدث إليك، فعليك أن تجيبه، ستجعلك هذه العملية تتكلم بأسلوب أكثر محادثة وطبيعية ومباشرة . لذلك، تخيل أن هذا الذي يحدث.

يمكنك الذهاب أبعد من ذلك، لتسأل أسئلة و تجيب عليها. فمثلا،

في منتصف خطابك، تستطيع أن تقول: تتساءل عن البرهان الذي لدي عن هذا التأكيد... لدى دليل قاطع إليك به...، بعد ذلك ابدأ بالإجابة عن هذا السؤال الخيالي . يمكن القيام بهذا الشيء بشكل طبيعي جدا. فهو يقطع الرتابة من الإلقاء؛ ويجعله أكثر مباشرة ومرحاً.

إن الإخلاص والحماس والصدق يساعدك أيضا. فعندما يكون الإنسان تحت تأثير مشاعره، تبرز ذاته الحقيقية، وتزال من أمامها القضبان . إذ أن حرارة عواطفه تحرق كل الحواجز. فيتصرف تلقائية، ويتحدث بتلقائية . فيكون طبيعية .

وهكذا، في النهاية، يرجع موضوع الإلقاء إلى الشيء الذي شددنا عليه في البداية: ضع قلبك في خطابك .

- **ملاحظات هامة**

سنناقش هنا بعض مظاهر الخطب الطبيعية لكي نجعلها أكثر وضوحا. لقد ترددت في القيام بذلك؛ لأن من المؤكد أن يقول أحد: (فهمت، يمكنني أن أدفع نفسي للقيام بتلك الأشياء؛ فأصبح على أتم ما يرام). كلا، لن تكون كذلك. ادفع نفسك للقيام بها، فتصبح تخشباً وآلياً.

لقد استخدمت معظم هذه المبادئ بالأمس خلال محادثتك، استخدمها من دون جهد عقلى مثلما التهمت عشاءك ليلة البارحة. فتلك هي الطريقة لاستخدامها. وهي الطريقة الوحيدة . وهي ستأتي، فيما يخص فن الخطابة، ومثلما قلنا سابقا، من خلال التدريب.

- **أولا: شدد على الكلمات المهمة، اخفض الكلمات غير المهمة**

خلال المحادثة، نشدد على جزء من الكلمة، ونذكر بسرعة، الأجزاء الأخرى، مثلما تمر سيارة الأجرة أمام مجموعة من المتشردين. ونفعل كذلك في الجملة . نشدد على الكلمات المهمة. وهذه ليست عملية غريبة، تستطيع أن تسمع ذلك يقال أمامك طيلة الوقت. وأنت نفسك فعلت ذلك مئة مرة أو ربما ألف مرة، نهار أمس. وستفعله مئة مرة غدا، من دون شك.

- **ثانيا: غير طبقات صوتك**

تتدفق طبقات صوتنا، خلال المحادثة، نحو الأعلى والأسفل و بالعكس. فلا تستقر بل تبقى متموجة كسطح البحر. لماذا؟ لا أحد يعلم ذلك، ولا أحد يهتم بذلك. لكن النتيجة تبعث على الارتياح، ذلك هو شأن الطبيعة . فليس علينا أن نتعلم ذلك... بل جاء إلينا حين كنا أطفالا من دون أن نبحث عنه أو نعيه. لكن دعنا نقف ونواجه الجمهور، فهناك مجالا لأن تصدر أصواتنا جافة مملة ورتيبة كصحراء (نيفادا) القلوية.

عندما تجد نفسك تتحدث بطريقة رتيبة – عادة تكون مرتفعة – توقف قليلا وقل في نفسك: " أنا أتكلم كالهندي الأخرق . كن إنسانا، كن طبيعي ".

هل يساعدك هذا النوع من تعليم ذاتك؟... ربما قليلا. إن التوقف ذاته سيساعدك . وعليك أن تحقق خلاصك بالتدريب. يمكنك أن تؤلف أية جملة أو كلمة تختارها، قف كشجرة الغار الخضراء في الردهة الأمامية، وتكلم فجأة بطبقة صوتية منخفضة أو مرتفعة . لقد فعل ذلك كل خطيب مشهور.

- **ثالثاً: غير معدل سرعة صوتك**

عندما يتكلم الطفل الصغير، أو عندما نتحدث خلال محادثة عادية، نغير عادة معدل سرعة كلامنا. إن ذلك يبعث على السرور، وهو طبيعي ويحدث من دون وعي، وهو في الحقيقة من أفضل الوسائل لإيضاح الفكرة. ويخبرنا والتر. ب. سيتفنز في كتابه (تقارير لنكولن)، أن هذه كانت أفضل الوسائل بالنسبة للنكولن من أجل إيصال فكرته:

– كان يقول عدة كلمات بسرعة عظيمة، وعندما يصل إلى الكلمة أو الجملة التي يرغب في التشديد عليها، يرفع صوته ببطء. ثم يندفع إلى آخر جملته كالبرق... فكان يكرس وقتاً لكلمة أو لكلمتين يرغب في التأكيد عليهما، أكثر مما يكرسه لستة كلمات تكون أقل أهمية منها –.

- **رابعاً: توقف قبل وبعد الأفكار المهمة**

غالبا ما كان لنكولن يتوقف أثناء خطابه . فعندما يمر بفكرة عظيمة يرغب في ترسيخها بأذهان مستمعيه، ينحني إلى الأمام، ويحدق بعيونهم مباشرة للحظة من دون أن يقول شيئا. هذا الصمت المفاجئ له نتيجة الضجة المفاجئة ذاتها: فهي تجذب الانتباه، وهي تجعل كل إنسان متنبه، وواع لما سيتلو ذلك. مثلا: عندما كانت نقاشاته المشهورة مع دوغلاس تشرف على الانتهاء، وعندما تشير الدلائل إلى هزيمته؛ ينتابه الأسى، والحزن الاعتيادي القديم يعود إليه في بعض الأوقات، فتأتي كلماته مصبوغة بالرقة. ففي نهاية خطبه، يتوقف فجأة ويقف صامتا للحظة، ثم ينظر إلى الوجوه التي نصفها عدائي ونصفها حميم، بعينيه القلقتين

العميقتين اللتين كانتا تبدوان مليئتين بالدموع التي لم تنهمر . ثم يفرد ذراعيه و كأنهما متعبتين من جراء قتال مميت، ويقول بنبرته الغريبة: « أيها الأصدقاء، هناك فرق بسيط بين انتخابى وانتخاب القاضى دوغلاس إلى مجلس الشيوخ الأميركى . لكن المسألة العظيمة التي قدمناها لكم اليوم، هي بعيدة جدا عن المصالح الشخصية، أو المصير السياسي لأي رجل. ويا أصدقائي »، هنا يتوقف ثانية، فيصغي الجمهور إلى كل كلمة.

هذه المسألة ستعيش وتتنفس وتحترق عندما يصمت في القبر لسان القاضى دوغلاس ولساني الضعيف المتلعثم.. هذه الكلمات البسيطة،، تقول إحدى مذكراته، ولامست كل قلب في الصميم» . كان لنكولن يتوقف بعد كل جملة يريد توكيدها. فكان يضيف إلى قوتها من خلال الصمت، بينما يغوص المعنى ويؤدي رسالته.

ودائماً ما كان السير أوليفر لودج يتوقف في خطابه، قبل وبعد كل فكرة مهمة، يتوقف ثلاث أو أربع مرات في الجملة الواحدة، لكنه كان يفعل ذلك بشكل طبيعي. ومن دون تكلف.

قال كيبلينغ: « من خلال صمتك تتكلم». فالصمت ليس ذهبية أكثر مما يستخدم عندما تتكلم. وهو أداة قوية ومهمة لا ينبغي إغفالها، ومع ذلك، فهي مهملة دائما من قبل الخطيب المبتدئ .

الفصل السابع

التحدث أمام الجمهور.. حضور وشخصية

أجرت مؤسسة كارنجي للتكنولوجيا مرة، تجارب ذكاء على مئة من رجال الأعمال البارزين. وكانت التجارب مماثلة لتلك التي استخدمت في الجيش خلال الحرب، وقد أدت النتائج إلى إعلان المؤسسة أن الشخصية تساهم في نجاح العمل أكثر مما يساهم الذكاء الخارق.

هذا رأي مهم جدا، مهم جدا لرجال الأعمال والمثقفين والأخصائيين وللخطباء وقد قال ألبرت هابرد:« إن ما يفوز في الخطاب الجيد هو الأسلوب، وليست الكلمات.. وبالأحرى، إنه الأسلوب، بالإضافة إلى الأفكار. لكن الشخصية هي شيء غامض معقد، تتحدى التحليل كشذى البنفسج. وهى مجموعة ميزات الإنسان: الجسدية والروحية والفكرية، ورغباته وميوله ومزاجه وتجربته وتدريبه وكل حياته، وهي معقدة كنظرية النسبية عند أينشتاين، ومن الصعب فهمها.

تتحدد الشخصية بالوراثة والبيئة، ومن الصعب جدا تغييرها. ومع ذلك، نستطيع من خلال التفكير، أن نقويها إلى حد ما ونجعلها أكثر صلابة وأكثر جاذبية. وفي أي حال، يمكننا أن نسعى لنحصل على أقصى ما نستطيع من خلال هذا الشيء الغريب الذي منحته لنا الطبيعة. فالموضوع في غاية الأهمية بالنسبة لكل واحد منا، وإمكانيات التطوير،

رغم أنها محدودة، ما تزال عظيمة كفاية لتسمح بالنقاش والتدقيق .

إذا كنت ترغب في الإفادة القصوى من شخصيتك، إذهب مرتاحاً لمقابلة جمهورك . فالخطيب المتعب ليس جذابا . لا تقترف الخطأ الشائع، بترك التحضير والتخطيط لآخر دقيقة، إن فعلت ذلك، فإنك ستخزن سموم جسدية وإرهاق ذهني يتحول إلى عبء رهيب تنوء من ثقله، فيمتص حيويتك ويضعف ذهنك وأعصابك .

إن كان عليك إلقاء خطاب في اجتماع لجنة، تناول غداء خفيفا، إذا أمكنك، وتناول المرطبات، أخلد للرحة، فهذا ما تحتاجه جسدياً وذهنياً وعصبياً.

قالت مدام نورديكا أن كونها المغنية الأولى في الأوبرا يعني التخلي عن كل ما يحبه الإنسان: الشئون الاجتماعية والأصدقاء والولائم الفخمة.

وقالت مدام ميلبا: «عندما أغني في المساء، لا أتناول طعام الغداء، بل أتناول وجبة خفيفة جدا في الساعة الخامسة تتألف من سمك أو دجاج مع الخبز، وكوب الماء. ودائما أجد نفسي جائعة جدا لدى تناول العشاء عندما أعود إلى البيت بعد الأوبرا أو الحفل الموسيقى». .

كم كانت ميلبا وبيتشر عاقلتين في تصرفهما. فأنا لم أدرك ذلك إلا عندما أصبحت خطيبة محترفة، فحاولت أن ألقى خطاب يستغرق ساعتين كل مساء بعد أن أستهلك وجبة دسمة.

لقد علمتني التجربة أن ليس باستطاعتي الاستمتاع بلحم الغنم والعجل والبطاطا المقلية والسلطة والخضروات والحلوى، ومن ثم أقف بعد

ساعة لأقوم نفسي أو موضوعى أو جسدي. فالدم الذي يفترض به أن يكون في ذهني، يهبط إلى معدتي ليتصارع مع اللحم والبطاطا.

لقد كان باديرويسكى على حق عندما قال إنه حين يأكل ما يريد قبل الحفل الموسيقى، يندفع الحيوان بداخله ليصل إلى رؤوس أصابعه فيربك عزمه ويعطله.

▪ لماذا يتقدم خطيب أكر من خطيب آخر؟.

لا تفعل شيئا يستهلك طاقتك. لأن الحيوية والنشاط والحماس من بين أهم الميزات التي أسعى إليها لدى الخطباء ومعلمي فن الخطابة . فالناس تتجمهر حول الخطيب المفعم بالطاقة، حول مولد الطاقة البشري، مثلما تتجمهر الأوزات حول حقل القمح الخريفي.

شاهدت ذلك مرارا يحدث للخطباء في هايدى بارك، بلندن. وهي بقعة قرب مدخل ماربك آرك، حيث يتلقى، بعد ظهر يوم الأحد، الخطباء من مختلف الألوان والأجناس. ويستطيع المرء أن يختار ويستمع إلى تحليل كاثوليكى، عن عدم إمكانية التخلي عن البابا، وإلى اشتراكى يشيد بنظرية كارل كار كس الاقتصادية، وإلى هندي يشرح لماذا يحق للمسلم أن يتزوج أكثر من امرأة...؟ إلخ.. يتجمع مئات حول خطيب ما، بينما جاره ليس حوله سوى حفنة منهم. لماذا؟.... هل الموضوع هو الذي يفرق بين مختلف الخطباء؟ كلا. ففي معظم الأحيان، نجد أن السبب يكمن في الخطيب نفسه: فهو أكثر تحمسا وأكثر إثارة للحماس. ويتحدث بحيوية ونشاط، ويشع حيوية وألفة، مما يجذب الاهتمام.

- **ما هو تأثير الملابس على الخطيب والمستمع؟**

أرسل سؤال إلى مجموعة كبرى من الناس من قبل عالم نفسي ورئيس جامعة، يتساءل عن التأثير الذي تتركه الملابس في أنفسهم. فأجمع كل الأفراد أنهم عندما يكونون بمظهر لائق وأنيق ويتأكدون من ذلك؛ يشعرون بتأثير ذلك.ومن الصعب شرح ذلك الشعور؛ لأنه غير محدد، رغم كونه حقيقيا. فقد منحهم الثقة بالنفس ورفع من تقديرهم الذاتي. هذا هو تأثير الملابس على من يرتديها.

ما هو تأثيرها على المستمع؟ لاحظت مرارا أن الخطيب إذا كان رجل ذا سروال فضفاض، ومعطف تعوزه الأناقة وحذاء مهترئ، وتظهر في جيبه أقلام الحبر والرصاص ويمسك بيده غليونا وعلبة تبغ تملا جيب معطفه، أو إذا كانت امرأة دميمة، تمسك بحقيبة منتفخة وملابسها الداخلية ظاهرة للعيان، لاحظت أن الجمهور يكن احتراما ضئيلا لهذا الإنسان مثلما يفعل الخطيب أو الخطيبة لمظهره. أليس من المحتمل الافتراض أن الذهن متأرجح كالشعر المشعث والحذاء المتسخ والحقيبة المنتفخة؟

عندما وصل الجنرال لي إلى ساحة أبوماتوكس لتسليم جيشه، كان يرتدي ملابس فاخرة أنيقة ويتدلى من جانبه سيف ضخم ثمين. إلا أن غرانت لم يكن يرتدي معطفاً ولا يحمل سيفا، بل كان يرتدي قميص وسروالا عادية. فكتب في مذكراته يقول: «لابد أنني كنت معاكسة تماما، أمام رجل أنيق، طوله ستة أقدام، وتام المظهر» .

والواقع، أن عدم بروزه بمظهر أنيق في تلك المناسبة التاريخية؛ جعله

يندم أكثر مما ندم على أي شيء في حياته.

إن لدى دائرة الزراعة في واشنطن مئات من قفران النحل موزعة في مزارع التجارب. وقد ركز على كل قفير زجاج مكبر، بالإضافة إلى تزويده بالضوء الكهربائي، حيث يتمكن المرء من أن يراقب النحل عن كثب في أية لحظة . والخطيب يشبه ذلك القفير: فهو تحت زجاج مكبر، والأضواء مسلطة عليه. وكل خطأ يبدو في مظهره الخارجي، يبرز بوضوح مثلما تبرز قمة بايك من السهول .

- **ما هو دور الابتسامة المشرقة؟**

أكتب منذ عدة سنوات، قصة حياة مصرفي من نيويورك لمجلة (أميركان). فسألت أحد أصدقائه أن يشرح سبب نجاحه فقال لي: أن السبب الرئيسي يعود إلى ابتسامة الرجل الساحرة. في بادئ الأمر، يبدو ذلك مغالى به، لكنني أظن أن الأمر صحيح للغاية . ربما يكون لدى مئات الرجال تجارب وقدرة مالية أفضل بكثير مما لديه، لكنه يمتلك موجودات إضافية لم يمتلكوها. كان يمتلك الشخصية الأفضل. إن الابتسامة الرحبة والدافئة من أبرز مظاهر تلك الشخصية. فهي تكسب الثقة في الحال، وتضمن حسن نية المرء بسرعة. جميعنا نود أن نرى مثل هذا الرجل ناجحا، ويسرنا أيضا أن نمنحه تقديرنا.

تقول حكمة صينية: « من لا يستطيع الابتسام يجب أن لا يفتح متجرا ».. أليست الابتسامة المرحبة أمام الجمهور مثلما هي وراء الآلة الحاسبة في المتجر...؟ أفكر الآن بطالب معين كان يحضر برنامج فن

الخطابة، الذي تم تدريسه في غرفة بروكلين للتجارة. كان دائما يأتي أمام الجمهور وهو يشع بجو يعبر عن محبته لكونه هناك وانه يحب العمل الذي أمامه. كان دائما يبتسم وينصرف وكأنه سعيد لرؤيتنا، وفي الحال، يشعر المستمعون بحرارة نحوه فيرحبون به.

لكنني رأيت خطباء يتقدمون بأسلوب بارد متكلف وكأن عليهم القيام بمهمة مزعجة، فيحمدون الله لدى انتهائهم. ونحن أيضا نشعر بمثل ذلك . إن هذه الأساليب تنقل العدوى.

يقول البروفسور أوفر ستريت في كتابه (التأثير بالسلوك الإنسانى)، (الشبيه يولد الشبيه) . فإذا وجهنا انتباهنا لجمهورنا، يحتمل أن يهتم جمهورنا بنا. وإذا تجهمنا، فإنهم سيتجهمون داخليا أو ظاهرياً نحونا .

وإذا كنا جبناء مرتبكين؛ فإنهم بدورهم سيفقدون الثقة بنا. وإذا كنا صفقاء متبجحين؛ فإنهم سيتفاعلون لحماية ذاتهم. وحتى قبل الشروع بالكلام، غالبا ما يتم استحساننا أو استهجاننا.

لذلك، هناك أكثر من سبب يدفعنا للتأكد من أن أسلوبنا يستدعي الاستجابة الدافئة.

- **اجمع جمهورك**

بما أنني أستاذ في فن الخطابة، تحدثت دائما إلى جمهور صغير منتشر في قاعة ضخمة بعد الظهر، وإلى حشد كبير متجمع في القاعة ذاتها ليلا. وقد ضحك الحشد المسائي من صميم القلب للأشياء التي جلبت الابتسامة فقط إلى وجوه جمهور بعد الظهر، كما صفق الحشد المسائي

بسخاء في الأماكن ذاتها، التي كان جمهور فترة بعد الظهر يتجمع فيها من دون أي انفعال . لماذا...؟

هناك سبب واحد، إن النساء والأطفال الذين يأتون في فترة بعد الظهر لا يمكن أن يتوقع منهم أن يكونوا متحمسين كجمهور الفترة المسائية. لكن ذلك ليس سوى تفسير جزئياً.

والحقيقة أن ما من جمهور يشعر بالإثارة عندما يكون متفرقة. وما من شيء يقضي على الحماس، كالفراغات الواسعة والكراسي الفارغة بين المستمعين.

قال هنرى وارد بيتشر: « غالبا ما يقول الناس: ألا تعتقد أن التحدث إلى جمهور كبير يولد إيحاء أكثر من التحدث إلى جمهور صغير...؟ أقول: كلا، يمكنني التحدث إلى اثنى عشر شخصا بأسلوب جيد مثلما أستطيع التحدث إلى ألف، شرط أن يكون الاثنى عشر متجمعين حولي، وبجانب بعضهم البعض؛ ليلامس أحدهم الآخر. لكن حتى وجود ألف شخص تفصل بين كل اثنين منهم أربعة أقدام من الفراغ، فإن ذلك يشبه الغرفة الفارغة.. اجمع جمهورك، فتستطيع إثارته بنصف الجهد ».

إن الإنسان وسط جمهور ضخم يفقد فرديته. حيث يصبح فردا من الجمهور، ويحرك بسهولة أكثر مما يكون فردة واحدة. وسيضحك ويصفق للأشياء التي تكاد لا تثيره، حين يكون بين مجموعة صغيرة تستمع إليك .

من السهل استدراج الناس للعمل كفريق أكثر من العمل كأفراد . مثلا، إن الرجال الذين يذهبون إلى المعركة، يرغبون في القيام بأخطر

الأشياء وأكثرها تهوراً في العالم فخلال الحرب العالمية الأخيرة، اشتهر الجنود الألمان بالذهاب إلى المعركة، في بعض الأحيان، وأيديهم متشابكة.

الجماهير...! الجماهير...! إنها ظاهرة غريبة. إن جميع الحركات الإصلاحية تتحقق بالمساعدة الفعلية من الجماهير. إذا كنا سنتحدث إلى مجموعة صغيرة، يجب أن نختار غرفة صغيرة.. وإذا كان المستمعون متفرقون، أطلب منهم التجمع في المقاعد الأمامية قربك، أصر على ذلك قبل أن تبدأ الكلام.

لا تقف أمام المنبر إلا عندما يكون الجمهور ضخما، وهناك سبب يدعوك لذلك. ابق في مستوى مواز لهم، قف بالقرب منهم، حطم كل الرسميات، وأقم روابط حميمة، واجعل خطابك كالحديث. ابق الجو منعشا. ففي عملية الخطابة، من المعروف أن الأوكسجين هو لهم، مثل الحنجرة والقصبة الهوائية والرئتين. وكل فصاحة شيشرون والجمال الأنثوي في قاعة روكيتيس الموسيقية، قلما تستطيع أن تبقى الجمهور يقظا في غرفة مسممة بالجو العابق. لذلك، بما أنني واحد من الخطباء، قبل أن أبدأ؛ أطلب من الجمهور أن ينهض ويرتاح مدة دقيقتين، بينما أترك النوافذ مفتوحة.

طاف المايجور جايمس ب. بوند، طيلة أربعة عشر سنة، في الولايات المتحدة وكندا، عندما كان مديرا لهنرى وارد بيتشر – واعظ بروكلين – وقبل أن يتجمع الجمهور، كان بوند يزور القاعة أو الكنيسة أو المسرح حيث سيبدو بيتشر، ليفحص الضوء، والمقاعد والحرارة والتهوية. كان بوند قائداً عسكرياً متقدماً في السن، ويحب أن يمارس سلطته، فإذا كان المكان

دافئاً جدا، أو الجو خانقا، ولم يستطع أن يفتح النوافذ، يحدق فيها ويسحق الزجاج. لقد كان يؤمن مع سبرجون أن (أفضل شيء للواعظ بعد نعمة الله، هو الأوكسجين).

- **دع الضوء يغمر وجهك**

املئ الغرفة بالأنوار، واقرأ مقالات دايفيد بيلاسكو حول الإنتاج المسرحي، لتكتشف أن الخطيب العادي ليست لديه أدنى فكرة عن الأهمية البالغة للإضاءة المناسبة.

دع الضوء يغمر وجهك. فالناس يريدون رؤيتك. لأن التغييرات التي تطرأ على تعابيرك هي جزء، وجزء حقيقي من عملية التعبير عن الذات، وهي تعني في بعض الأحيان أكثر مما تعنيه كلماتك. إذا وقفت تحت الضوء مباشرة؛ ربما يكسو الظل وجهك، وإذا وقفت أمام الضوء مباشرة من المؤكد أن لا يبدو واضحا. أليس من الحكمة إذن أن تختار قبل أن تنهض للخطاب، البقعة التي تمنحك أفضل إنارة...؟

لا تختبئ وراء الطاولة . يريد الناس أن ينظروا إلى الرجل بكامله، حتى إنهم ينحنون إلى جانب الممرات ليتمكنوا من رؤيته.

من المؤكد أن شخصا حسن النية، سيقدم لك طاولة مع إبريق ماء وكوب. لكن إذا جف حلقك، فإن القليل من الملح أو نكهة الليمون سيثير العابك، أفضل مما تفعله شلالات نياغارا. أنت لست بحاجة إلى الماء، ولا إلى الإبريق . كما لا تريد المعوقات البشعة غير المفيدة التي تملأ المنصة.

إن غرف العرض لدى مختلف صانعي السيارات في برودواى هى جميلة، مرتبة، تسر النظر. ومكاتب باريس لمصانع العطور والمجوهرات مجهزة بشكل فني رائع. لماذا...؟ هذا هو العمل الجيد. والإنسان يكن المزيد من الاحترام والثقة والتقدير للأشياء الأنيقة كهده .

للسبب ذاته، يجب أن يكون لدى الخطيب خلفية مسرة. والترتيب المثالي، في رأيي، هو التخلي عن الأثاث كله. فلا شيء وراء الخطيب يجذب الاهتمام، أو على جانبيه، لا شيء سوى ستارة من النمل الأزرق .

لكن ما الذي يوجد دائماً خلفه...؟ خرائط وإشارات وجداول وربما الكثير من الكراسي المغبرة المتراكمة فوق بعضها البعض. وما هي النتيجة...؟ جو مربك رخيص، وقذر. لذلك، تخلص من جميع الأشياء.

لذلك، ليقف الخطيب مثل قمم جانغفرو الثلجية التي تناطح سماء سويسرا الزرقاء

- **لا ضيوف في المنبر**

كنت مرة في لندن عندما كان سفير كندا يخطب . بعد قليل، دخل الحاجب مزود بعمود طويل، وبدأ بتهوية الغرفة منتقلا من نافذة إلى أخرى.. ما الذي حدث...؟ تجاهل معظم الجمهور الخطيب فترة وجيزة، وحدقوا في الحاجب، وكأنه يقوم بأعجوبة، حيث لا يستطيع الجمهور أن يقاوم – أو أنه لن يقاوم – إغراء التطلع إلى الأشياء المتحركة. فإذا تذكر الخطيب هذه الحقيقة؛ يمكنه توفير بعض المتاعب والإزعاج الذي ليس هو بحاجة إليه.

- **أولا:**

يستطيع الابتعاد عن تضييع وقته سدى، وعن العبث بملابسه والقيام بحركات عصبية تحط من قدره . أذكر مرة حين رأيت مستمعا من نيويورك يحدق بيدى خطيب مشهور، مدة نصف ساعة حين كان يخطب ويعبث بغطاء المنبر في الوقت ذاته.

- **ثانيا:**

يجب أن يتدبر الخطيب أمر جلوس الجمهور، إذا أمكنه ذلك، لكي لا يجذب انتباههم دخول الأشخاص المتأخرين.

- **ثالثا:**

يجب ألا يلتقى الضيوف على المنبر . فمنذ سنوات قليلة، ألقى ريموند روبنز سلسلة من الخطب في بروكلين. ومن بين المدعوين، دعيت للجلوس معه في المنبر. تملصت من ذلك على أساس أن ذلك يسيء إلى الخطيب . لاحظت منذ الليلة الأولى كم من الضيوف تململوا ووضعوا ساقا فوق ساق...! ثم قاموا بعكس ذلك. وفي كل مرة، كان أحدهم يتحرك، ينقل الجمهور نظرهم عن الخطيب ليتطلع إلى الضيوف. لفت انتباه السيد روبنز إلى ذلك في اليوم التالي.وخلال السهرات المتبقية، شغل المنبر بمفرده .لم يسمح دايفيد بيلاسكو باستخدام الزهور الحمراء على المسرح؛ لأنها تجذب الكثير من الانتباه . فلماذا إذن يسمح الخطيب الإنسان لا يهدأ بالجلوس قبالة الجمهور عندما يخطب...؟ يجب عليه ألا يفعل ذلك. وإن كان حكيما، لا يقدم على فعل ذلك أبدا.

أليس من الأفضل للخطيب ألا يجلس قبالة الجمهور قبل أن يبدأ خطابه...؟ أليس من الأفضل له أن يصل بمظهر نشيط على أن يبدو مرهقاً...؟

لكن إذا توجب علينا الجلوس، لننتبه إلى طريقة جلوسنا. لقد رأيت رجالاً يبحثون عن كرسى بحركات تشبه حركات الثعلب الجاثم بانتظار الليل. وعندما يجدون الكرسي، يهبطون عليه مثلما يهبط كيس من الرمل.

إن الرجل الذي يعرف كيف يجلس، يغرق في الكرسي وهو يسيطر على جسده سيطرة تامة.

- **كن متزناً .**

ذكرنا في صفحات قليلة سابقا أنه لا يجب العبث بملابسك أو مجوهراتك لأنها تلفت الانتباه . وهناك سبب آخر أيضا. فذلك يمنح انطباعا عن الضعف وقلة الثقة بالنفس. وكل دقيقة لا تضيف إلى وجودك، تحط من قدرك. ليست هناك شركات حيادية . وهكذا، قف هادئا، وسيطر على نفسك جسديا، فذلك يمنحك انطباعا عن السيطرة الذهنية والاتزان .

بعدما تنهض لمخاطبة جمهورك، لا تبدأ بعجلة . فهذه هي السمة المميزة للمبتدئ. استنشق نفسا عميقا، تطلع إلى جمهورك للحظة، وإن كانت هناك ضجة؛ توقف قليلا حتى تزول.

ابق صدرك عالية. لكن لم الانتظار لفعل ذلك أمام الجمهور...؟ لم لا تفعل ذلك يوميا حين تكون منفردة بذاتك...؟ عندئذ يمكنك أن تفعل ذلك تلقائيا أمام الناس.

وماذا يجب أن تفعل بيديك...؟ لا تفكر بها. فإذا انسدلتا بشكل طبيعي إلى جانبيك، يكون الأمر مثالية. وإذا كانتا تبدوان كعنقود من الموز، لا تتخيل أبدا أن أحدا يتنبه لهما أو لديه أدنى اهتمام بهما. لأنهما ستبدوان أفضل، وهما مسترخيتان إلى جانبيك، وسيجذبان أدنى اهتمام لهما. حتى أن المولع بالانتقاد لن يتمكن من انتقاد وضعك. هذا بالإضافة إلى أنهما ستكونان متحررتين للقيام بحركات تلقائية عندما يستدعي الأمر ذلك.

لكن لنفترض أنك عصبي للغاية، حتى أنك تجد أن وضعهما وراء ظهرك أو إدخالهما في جيبك أو إلقائهما على المنصة، يساعدك على التخلص من التوترات ماذا يجب أن تفعل...؟ استخدم براعتك. لقد سمعت أن عددا من خطباء هذا العصر المشهورين، يضعون أيديهم داخل جيوبهم أثناء إلقاء الخطاب، وقد فعل ذلك برايان، وتشونسى م. ديبيو وتيدى روزفلت. حتى أن ديزرائيلى المتأنق والشديد الحساسية كان يخضع إلى هذا الإغراء. لكن السماء لم تهبط، وطبقا للتقارير المناخية، إذا ما أسعفتني ذاكرتي، أشرقت الشمس في الوقت المحدد من الصباح التالي. فإذا كان لدى الإنسان ما يستحق البوح به، ويبوح به بإخلاص وإيمان، لا يهم بالتأكيد، ما الذي يفعله بيديه ورجليه. وإذا كان عقله مليئا وقلبه مثارة، لن تبرز هذه التفاصيل الثانوية كثيرة. فقبل أي شيء، إن الشيء الأهم في إلقاء الخطاب هو الجانب النفسي فيه، وليس موضع اليدين والرجلين.

▪ أساليب غريبة واهية تلقي باسم الإيمان

وهذا يأتى بنا طبيعيا إلى مسألة الإيماء التي تستخدم بشكل خاطئ .

أعطى أول درس لي في فن الخطابة رئيس جامعة في الغرب الأميركى الأوسط. كما أتذكر، يدور الدرس حول الإيماء، ولم يكن بدون فائدة فحسب، بل كان أيضا مضللا ومؤذية، تعلمت أن أترك ذراعي تنسدلان على جانبى. وكنت أمد ذراعى ضمن منحنى رشيق، ثم أرجح معصمي بشكل كلاسيكى وأفرد أصابعى تدريجيا، وبعدما تتم الحركة المنشطة والأنيقة، تعود الذراع للاسترخاء بجانب الساق. هذا الأداء جاف عديم الحيوية. لقد تعلمت أن لا أتصرف مثل أي أحد، ولا أتبع طريقة تفكير أحد.

ليست هناك أية محاولة تستطيع استدراجي إلى وضع شخصيتى في حركاتى؛ ولا أية محاولة تدفعني للقيام بإيماءات، ولا أي مسعى يدفع دم الحياة في هذه العملية، ليجعلها طبيعية لا إرادية ومحتمة. وما من شيء يحثني على المضي في ذلك وعلى تحطيم صدفة تحفظاتى وتصرفاتى كإنسان. إن الأداء كله هو آلى كالآلة الكاتبة، لا يتمتع بالحياة كعش عصفور قديم.

يبدو من غير المعقول أن مثل هذه الإيماءات السخيفة، يمكن أن تعلم في القرن العشرين. ومع ذلك، ومنذ سنوات قليلة، نشر كتاب عن الإيماء – كتاب كامل يحاول أن يجعل من الإنسان إنسانا آليا، فيخبره أية إيماءة يجب القيام بها عند قوله هذه الجملة، وأية إيماءة يقوم بها لدى قوله تلك. كما رأيت عشرين رجلا يقفون معا أمام الصف، يقرأون، ويومئون طبقا لهذا الكتاب، جميعهم يقومون بالحركات ذاتها وينطقون بالكلمات عينها، وجميع بدوا سخفاء للغاية.

إن ذلك زائف وآلى و مؤذ وقاتل للوقت – كما أنه أساء إلى سمعة

الكثير من الرجال . تسعة من عشرة من هذا الحشو المكتوب عن الإيماءات هو إضاعة، وأسوأ من إضاعة ورقة بيضاء وحبر أسود. وكل حركة مأخوذة من كتاب .

من المحتمل جدا أن تبدو مثله. فالمكان الصحيح لتناولها منه، هو نفسك وقلبك وذهنك واهتمامك بالموضوع، ومن رغبتك الذاتية في استمالة الآخرين لرؤية ما تراه . والإيماءات التي تستحق القيام بها هي تلك المولودة في لحظتها . إن أونصة من التلقائية توازى طنا من القواعد.

فالإيماء ليس شيئاً يُرتدي كبذلة العشاء. بل هو مجرد تعبير خارجى عن حالة داخلية كالقبلات والمغص والضحك ودوار البحر.

يجب أن تكون حركات الإنسان، كفرشاة أسنانه، أشياء شخصية له. وبما أن الناس مختلفون ؛ فإن حركاتهم ستكون فردية إذا ما تصرفوا بشكل طبيعي. كما لا يجب أن يتعلم شخصان الإيماء بنفس الطريقة. تخيل أن لنكولن: ذو التفكير البطيء والمطول يقوم بحركات دوغلاس الذي يتكلم بسرعة واندفاع. إن ذلك سيكون سخيفاً.

وطبقاً لمؤرخه وشريكه القانونى هرندون، لم يومئ لنكولن بيديه مثلما كان يومئ برأسه. وكانت حركته هذه بارزة عندما يسعى إلى تثبيت فكرته . وتأتي في بعض الأحيان سريعة وكأنها تقذف بشرارات كهربائية إلى مواد مشتعلة. لكنه لم يتكلف الحركات ؛ ليبدو مؤثرة... وكلما مضى في خطابه؛ ازداد حرية واندفاعاً، وازدادت حركاته تلقائية حتى إنها كانت تبدو رشيقة.

لقد كان يتمتع بطبيعة تامة وبشخصية فريدة تفرض احترامه. كان

يكره التأنق المصطنع والمظاهر المتكلفة... وكان هناك عالم من المعاني، والتوكيد بإصبعه الدقيق الطويل، عندما يحشو الأفكار في أذهان مستمعيه . وفي بعض الأوقات، ومن أجل التعبير عن الفرح والسرور، كان يرفع كلتا يديه وكأنه يود احتضان الروح التي يعشقها.

فإذا كانت عاطفته تتجه نحو شجب وانتقاد العبودية مثلاً – ترتفع يداه وتتماسك قبضتيه تلوحان في الهواء، وبذلك يعبر عن عمق حبه وإيمانه . وتلك هي أكثر حركاته تأثيرا، كما أنها تشير إلى عزمه الثابت الإلقاء موضوع كراهيته وتمريغه بالتراب.

تلك هي طريقة لنكولن.. أما تيودور روزفلت فكان أكثر قوة، واندفاعا ونشاطا، وتتدفق المشاعر من وجهه، وتنكمش قبضته، ويمتلئ جسمه كله بالتعبير. وغالبا ما كان غلادستون يضرب الطاولة أو راحة يده بقبضته، أو يضرب قدمه بقوة بالأرض. واعتاد اللورد روز برى أن يرفع قبضته اليمنى ويلقيها على المنصة بقوة خارقة. لكن هناك قوة أولا في أفكار ومعتقدات الخطيب، وهذا ما يجعل حركته تلقائية. فالتلقائية والحياة هما الخير الأسمى في العمل .

لا يمكنني أن أعطيك أية قواعد للإيماء؛ لأن كل شيء يعتمد على مزاج الخطيب . وعلى تحضيره وحماسه وشخصينه وموضوعه، وعلى الجمهور والمناسبة.

الفصل الثامن

كيف تفتتح الخطاب؟

سألت مرة الدكتور لين هارولد هاف – الرئيس السابق لجامعة نورثوسترن – عن أهم ما علمته تجربته كخطيب . وبعد أن فكر لحظة، أجاب: « أن تفتتح بمقدمة مثيرة، وبشيء يأسر الانتباه في الحال ». لقد كان يخطط مقدمة الكلمات الملائمة لكل من المقدمة والخاتمة. جون برايت فعل الشيء ذاته، وكذلك غلادستون ووبستر ولنكولن. وعملية، كل خطيب يتمتع بالذكاء والتجربة؛ يفعل ذلك.

لكن هل يقدم على ذلك الخطيب المبتدئ؟

نادرا . فالتخطيط يستلزم الوقت ويتطلب تفكيرا وقوة إرادة. وعمل العقل هو عملية شاقة. وقد علق توماس اديسون هذه المقتطفات من كتابات سير جوشوا رينولدز، على جدران مختبره: ليست هناك أية ذريعة يلجأ المرء إليها؛ لتجنب عملية التفكير الحقيقية. يؤمن المبتدئ عادة بوحي اللحظة وبالنتائج التي تصدر عنها، لذلك هاجم بالشرك والمقلاع الطرق التي بها سيمر.

وقال اللورد نورثكليف الذي كافح عندما كان عاملا أسبوعيا بسيطة ليصبح مالك أغنى وأقوى صحيفة في المملكة البريطانية . إن هذه الكلمات التي اقتبسها من باسكال قد ساعدته جدا في النجاح أكثر من

أي شيء قرأه:

«أن تتنبأ هو أن تسود» وهذا أيضا شعار ممتاز ينبغي أن تحتفظ به على مكتبك عندما تخطط خطابك . تنبأ كيف ستبدأ، عندما يكون ذهنك نشيطا يستوعب كل كلمة تنطق بها. تنبأ الانطباع الذي ستخلفه في النهاية – عندما لا يلى شيء آخر يطمسه .

منذ أرسطو، قسمت الكتب الخطاب إلى ثلاثة أقسام: المقدمة، الجسم، والخاتمة . وبعده أصبحت المقدمة متمهلة كالعربية التي يجرها حصان واحد. وكان الخطيب راوية أخبار ومسلية، لكن الأشياء تغيرت جذريا، فقد سرعت الاختراعات الحياة في المائة سنة الأخيرة أكثر مما فعلت في العصور الغابرة. وأصبحت السيارات والطائرات تتحرك بسرعة مذهلة؛ لذا على الخطيب أن يسير بسرعة الزمن النافذ الصبر. وإذا أردت أن تستخدم مقدمة، صدقني، يجب أن تكون قصيرة كلوحة الإعلان؛ لأن ذلك يتطابق مع مزاج المستمع الحديث الذي لسان حاله يقول: « هل لديك ما تقوله؟ حسنا، لنستمع إليك بسرعة. لا تتأنق في الخطاب، أعطنا الحقائق بسرعة واجلس» .

عندما خاطب وودرو ويلسون الكونغرس، حول مسألة آنية كمسألة حرب الغواصات، ذكر الموضوع وركز اهتمام الجمهور حول الموضوع من خلال بضعة كلمات لا تتعدى الخمسة والعشرين: «انبثق وضع في علاقات البلد الخارجية التي من واجبى إعلامكم بها بصراحة...

وعندما خاطب تشارلز شواب جمعية (بنسلفانيا) في نيويورك ولج إلى

الموضوع من خلال جملته التالية:

في أذهان المواطنين الأميركيين اليوم يوجد سؤال: ماذا يعني وجود هبوط في الأسعار وفي الأعمال، وماذا بشأن المستقبل..؟ أنا شخصيا متفائل...

ولكن هل يحقق ذلك الخطباء غير المجربين بسرعة ونجاح من خلال المقدمة؟... إن معظم الخطباء غير المدربين سيبدأون بإحدى الطريقتين التاليتين وكلتاهما سيئتان . دعنا نتحدث عنهما.

- **احذر الافتتاح بما يدعي قصة مرحة**

غالبا ما يشعر المبتدئ، لسبب مؤسف، أن عليه أن يكون مضحكا . وربما يكون متزنة وصارما كالموسوعة، تعوزه لمسة الخفة. ومع ذلك، ولحظة وقوفه للكلام، يتخيل أنه يشعر، أو أنه يجب أن يشعر بروح مارك توين تتصاعد بداخله؛ لذلك يميل إلى المباشرة بقصة مرحة. فما الذي يحدث؟ هناك فرصة في أن يأتى سرده وأسلوبه ثقيلا كالقاموس أو كما في لغة هاملت الخالدة: « مملا وتافها »

إن جمهور المستمعين الذي من المفترض أن يثور في وجهه، يستمع إليه من باب اللياقة، باذلا الجهد لاصطناع بضعة ضحكات، بينما يرثي في أعماقه؛ لفشل هذا الخطيب المتظاهر بالمرح، وهو نفسه لا يشعر بالارتياح . ألا تشاهد مثل هذا الإخفاق التام من وقت لآخر؟....

في مجال صناعة الخطاب، ما هو أكثر صعوبة، وأكثر ندرة من القدرة على جعل المشاهد يضحك؟... إن المرح هو مسألة شائكة، وهو أيضا

مسألة فردية وشخصية.

تذكر أنه من النادر أن تكون القصة مضحكة بحد ذاتها. لأن الطريقة التي تسرد بها هي التي تجعلها ناجحة. إن (٩٩) رجلا من أصل مائة، يفشلون للأسف عندما يسر دون قصصاً مشابهة لتلك التي جعلت مارك توين شهيرة. اقرأ القصص التي كررها لنكولن في فنادق القطاع القضائي الثامن في إيللينوا، وهي قصص دفعت الرجال مسافة أميال للاستماع إليها، وجعلتهم يسهرون الليل كله للاستماع إليها. كما أنها قصص، طبقا لشاهد عيان، سببت وقوع بعض المواطنين عن كراسيهم.

اقرأ هذه القصص بصوت مرتفع لعائلتك، ولاحظ إذا استطعت أن ترسم ابتسامة على وجوههم. هنا قصة اعتاد لنكولن أن يسردها بنجاح باهر . لم لا تحاول أن تسردها...؟... لكن على انفراد، من فضلك، وليس أمام الجمهور. «كان مسافر متأخر يحاول أن يصل إلى منزله عبر طرقات براري إيللينوا الموحلة، عندما واجهته العاصفة؛ كان الظلام دامساً كالحبر الأسود، فإنهمر المطر عليه وكأن سدا في السماء قد انفجر، زمجر الرعد عبر الغيوم الغضبة كانفجار الديناميت. وأضاء البرق الأشجار المتساقطة على الأرض، كاد زئير الرعد يودى بسمعه.

وأخيرا، صدرت ضجة عظيمة رمته أرضا، راكعا على ركبتيه. لم يكن يصلى عادة، لكنه همس: «يا الله، إن كان الأمر متساوية بالنسبة إليك، فامنحنا، من فضلك، المزيد من الضوء وقليلا من الضجة».

ربما تكون واحداً من أولئك الموهوبين المحظوظين الذين يمتلكون روح

المرح. إن كان الأمر كذلك، نمى هذه الروح بكل الوسائل؛ فتكون موضع ترحيب أينما خطبت . لكن إذا كانت موهبتك تقع في نواح أخرى، فمن السخف، بل من الخيانة العظمى، أن تحاول ارتداء قناع المرح.

أخبرني أدوني جايمس أنه لم يسرد قصة مضحكة في سبيل الدعاية فقط. بل لأن لها علاقة بالموضوع الذي هو في صدده . يجب أن تكون الدعاية مجرد طبقة كريما فوق الكعكة، والشوكولا بين طبقاته، وليس الكعكة ذاتها.

لقد اتخذ ستريكلاند غيليلان، أفضل الخطباء المرحين في الولايات المتحدة، لنفسه قاعدة وهي: ألا يسرد أية قصة مضحكة خلال الدقائق الثلاثة الأولى من خطابه . فإن وجد هذا التدبير ملائما، لم لا تفعل مثله؟

فهل يجب إذن أن تكون المقدمة ثقيلة ضخمة وفي غاية الرزانة؟... كلا، أبدا . سرب روح الدعابة، إذا استطعت، باللجوء إلى أمثلة محلية، وإلى شيء يلائم المناسبة أو ملاحظات خطيب آخر. لاحظ بعض التناقض، صفة بشكل مضخم، فهذا النوع من المرح ينجح بنسبة أربعين ضعفا أكثر من النكات التافهة عن بات ومايك أو الحماة أو العنزة .

ربما أسهل طريقة لتوليد المرح، هي في سرد نكتة عن نفسك. صف نفسك في وضع سخيف ومحرج. هذا هو أساس المرح. فالإسكيمو يضحكون حتى من فتى كسر ساقه. والصينيون يقهقهون لكلب، ذكرت القصص أنه سقط من الطابق الثانى قتيلا. نحن أكثر تعاطفا من ذلك، لكن ألا نبتسم لفتي يلاحق قبعته، أو ينزلق بقشرة موز...؟

باستطاعة كل إنسان تقريبا أن يضحك الجمهور بتجميع الأفكار أو الصفات المتناقضة، كعبارة ذكرها كاتب صحفي، يقول فيها: أنه «يكره الأطفال والكروش والديمقراطيين».

لاحظ كيف يثير رود يارد كيبلينغ الضحك بمهارة في افتتاحية إحدى خطبة السياسية في إنكلترا . وهو يسرد هنا، ولا يصنع سوى بعض تجاربه ويشدد بمرح على تناقضاتها.

« أيها السيدات والسادة: عندما كنت في الهند، اعتدت أن أضع تقريراً جنائية للصحيفة التي أعمل فيها. كان العمل مثيرة لأنه عرفني بالمزورين، والمهربين، والقتلة، والرياضيين المشاركين بهذا المجال .– عبارة مضحكة – في بعض الأحيان، وبعد أن أكتب تقريرا عن محاكمتهم، كنت أذهب لزيارة أصدقائي في السجن أثناء قضائهم فترة العقوبة (عبارة مضحكة). أذكر رجلا حكم عليه بالسجن مدى الحياة؛ بسبب اقترافه جريمة قتل . كان فتى ذكيا، يعرف كيف يتحدث بلباقة، وقد أخبرني ما دعاه قصة حياته. فقال: استمع إلى، عندما يعرج الإنسان، فإن الشيء الواحد يؤدي إلى الآخر، حتى يجد نفسه في وضع يفرض عليه إقصاء إنسان آخر عن الطريق؛ كي يتقوم ثانية. حسنا، إن ذلك يصف تماما الوضع الحالي لمجلس الوزراء » .– عبارة مضحكة –.

وتلك هي طريقة وليم هاورد تافت، عندما تحدث بأسلوب مرح خلال افتتاح السنوي لمدراء شركة (متروبولتيان) للتأمين على الحياة . إن الجانب الجميل من خطابه يكمن في كونه مرحا وممتدحة الجمهور بسخاء في

الوقت ذاته:

حضرة الرئيس، حضرات السادة:

«كنت خارج منزلي القديم منذ حوالي تسعة أشهر عندما استمعت إلى خطاب ما بعد العشاء، يلقيه سيد يرتعش . قال إنه استشار صديقا له، لديه تجربة واسعة في تأليف الخطب المسائية، والذي نصحه بأن أفضل نوع من الجمهور الذي تخاطبه، هو جمهور ما بعد العشاء ؛ لأنه يكون ذكيا مثقفة ونصف متشدد، – ضحك وتصفيق –. والآن، كل ما أستطيع قوله هو أن ذلك الجمهور، هو من أفضل الجماهير التي رأيتها. وهناك شيء يعوض عن غياب هذا العنصر في العبارة المذكورة (تصفيق)، ويجب أن أفكر أنها روح شركة متروبولتيان للتأمين على الحياة » (تصفيق أكثر)».

▪ لا تبدأ بالاعتذار

إن الخطأ الفاضح الثاني الذي يقترفه المبتدئ في المقدمة هو: الاعتذار . « أنا لست بخطيب.. لست مهيأ للخطاب.. ليس لدي ما أقوله...".

لا تفعل ذلك أبدا... ليست هناك أية فائدة من الاستمرار .

في أي حال، إذا لم تكن مهيأ لذلك ؛ فان بعضنا سيكتشف ذلك من دون مساعدتك. وآخرون لن يفعلوا . فلم تلفت انتباههم...؟ لماذا تهين جمهورك، بالاقتراح أنك لا تفكر بأنهم يستحقون أن تحضر من أجلهم، وأن أي شيء قديم يكفى لخدمتهم...؟ كلا، نحن لا نريد الاستماع إلى أعذارك. نحن هناك لتخبرنا وتثيرنا، وأن نثار، تذكر ذلك.

إن لحظة بروزك أمام الجمهور، تستحوذ على انتباهنا بشكل طبيعي ومحتم. فليس من الصعب أن تستحوذ عليه في اللحظات الخمس التالية لكن من الصعب أن تستحوذ عليه في الخمس دقائق التالية . فإن فقدته مرة، فإن صعوبة استرجاعه ستتضاعف . فابدأ بشيء مثير منذ الجملة الأولى، وليس منذ الثانية أو الثالثة. بل الأولى!

ربما تتساءل: « و كيف ذلك؟ . إنه سؤال صعب، أعترف بذلك. وفي محاولة حصد المواد الملئها، يجب أن نسير في دروب صعبة وشائكة، لأن الأمر يعتمد عليك، وعلى جمهورك، وموضوعك، ومادتك، وعلى المناسبة، إلى ما غير ذلك. ولكن نأمل أن تعود المقترحات المجربة في نهاية هذا الفصل، بشيء مفيد وذي قيمة.

- **إثارة فضول الجمهور**

هنا افتتاحية استخدمها السيد هويل هيلى في خطاب ألقاه في نادي (بان) الرياضي في فيلادلفيا. فهل تعجبك...؟ وهل تستحوذ على إهتمامك في الحال...؟.

" منذ ٨٢ عاماً، وفي حوالي هذا الوقت من السنة، نشر في لندن مجلد صغير، أو قصة كانت خالدة . وقد دعاها الكثيرون أعظم كتاب صغير في العالم. وأول ما ظهر هذا الكتاب، كان الأصدقاء، حين يلتقون في الستراند أو البول مول، يسألون هذا السؤال: هل قرأته...؟ وكان الجواب واحدا: أجل، بارك الله فيه، لقد قرأته..

بيعت ألف نسخة، منه يوم تم نشره. وخلال ليلة، بلغ الطلب عليه

خمسين ألف نسخة. ومنذ ذلك الحين، تلاحقت الطبعات وترجم إلى كل لغة من لغات العالم. وقد باع ج. ب مورفان منذ سنوات قليلة، النسخة الأصلية بثمن باهظ، وهو يتصدر الآن مع الكنوز القيمة الأخرى، معرض الفن العظيم بمدينة نيويورك.

ما هو اسم هذا الكتاب العالمي الشهير؟إنه أنشودة الميلاد للكاتب تشارلز ديكنز»..

هل تعتبر هذه مقدمة ناجحة؟ وهل جذبت انتباهك وأثارت اهتمامك بتطورها...؟ لماذا...؟ أليس لأنها أثارت فضولك وتشويقك...؟.

الفضول...؟ ومن ليس عرضة له...؟ لقد رأيت عصافير الغابة تحوم حولي وتراقبنى، من باب الفضول فقط .

وأعرف صياداً في جبال الألب العالية كان يغرى الظباء، وذلك بإلقاء غطاء السرير على جسده والزحف لإثارة فضولها، إن الكلاب لديها الفضول، وكذلك القطط وسائر أنواع الحيوانات.

وهكذا، آثر فضول جمهورك منذ أول جملة تحوز على انتباههم واهتمامهم.

اعتاد الكاتب أن يستهل محاضرته عن مغامرات الكلونيل توماس لورانس في الجزيرة العربية على هذا النحو:

"يقول لويد جورج إنه يعتبر الكولونيل لورانس واحدة من أبرز الشخصيات الرومنطيقية في العصور الحديثة "

لهذه الافتتاحية ميزتان. في المقام الأول: إن المقتطفات المأخوذة من إنسان بارز، لديها قيمة كبرى في جذب الاهتمام. ثانيا: إنها تثير الفضول، (لماذا هو رومنطيقي...؟) هو السؤال الطبيعي، (ولماذا هو بارز...؟). (لم أسمع عنه سابقا.... فما الذي أنجزه) لقد بدأ لويل توماس محاضرته عن الكولونيل توماس لورانس بهذه العبارة:

"كنت أسير ذات يوم في الحي المسيحي بالقدس، عندما التقيت برجل يرتدي الثياب الشرقية الفضفاضة، معلقا بجانبه سيف ذهبى مقوس، لا يحمله سوى المتحدرون من سلالة النبي مُحَّد (ﷺ). لكن هذا الرجل لم يبدو عربية أبدأ. فعينيه زرقاوين، وعيون العرب هي دائمة سوداء أو بنية).

إن هذا يثير فضولك، أليس كذلك..؟ وتريد أن تسمع المزيد من يكون هذا الرجل..؟ لماذا يبدو كالغرب.؟ ماذا يفعل...؟ وما الذي أنجزه..؟

إن الطالب الذي يستهل –خطابه بهذا السؤال:

هل تعلم أن العبودية تسود في سبعة عشر بلد من العالم اليوم...؟

لا يثير الفضول فحسب، بل بالإضافة إلى ذلك، يصدم المستمعين.. العبودية.. اليوم... سبعة عشر بلدا... يبدو ذلك غير معقول. ما هي تلك البلدان..؟ وأين تقع...؟ بإمكان المرء أن يثير الفضول إذا ما بدأ بالنتيجة، ومن ثم يشوق الناس لسماع السبب. فمثلا، بدأ طالب بهذه العبارة المدهشة:

«نهض عضو في أحد مجالسنا التشريعية مؤخرا في قاعة الاجتماعات

واقترح إصدار قرار يمنع الشرغوف (فرخ الضفدعة) من أن يصبح ضفدعا على بعد ميلين من أية مدرسة».

أنت تبسمت فهل يمزح الخطيب...؟ كم هذا سخيف!. وهل تم ذلك فعلا؟.. نعم.

هناك مقالة وردت في صحيفة (ستراديي إيفنينغ بوست)، بعنوان (مع العصابات)، وهي تبدأ: هل العصابات منظمة حقا..؟ إنها عادة كذلك، كيف؟.

تلاحظ إن كانت هذه المقالة تعلن عن موضوعه من خلال عشر كلمات، ويخبرك شيئا ما عنه، ويثير فضولك بالنسبة لكيفية تنظيم العصابات . إن هذا مستحسن جداً.

وعلى كل إنسان يرغب في إلقاء خطاب ؛ أن يدرس الوسائل التي يستخدمها الصحفيون للاستحواذ على اهتمام القراء في الحال. إذ بإستطاعتك أن تتعلم منهم، أكثر مما تتعلمه من خلال دراسة مجموعات من الخطب المطبوعة.

- **لم لا تبدأ بقصة؟**

نحن نحب أن نستمع، بشكل خاص، إلى روايات يسردها الخطيب عن تجربته الخاصة. لقد ألقى راسل إ. كونيل محاضرته: هكتارات من الألماس، أكثر من ستة آلاف مرة، وتلقى الملايين من أجل ذلك. كيف يفتتح محاضرته الرائعة هذه...؟.

ذهبنا في سنة ١٨٧٠ إلى نهر التيغر. إستعنا بدليل من بغداد ليطلعنا على برسيبوليس وبابل...، وبعد ذلك يمضي بقصته. إن هذا النوع من الافتتاحيات، لا يفشل أبدا، بل إنه يمضي قدما ونحن نتابعه؛ لأننا نريد أن نعرف ما الذي سيحدث.

- **ابدأ بتقديم مثل محدد**

يصعب على المستمع العادي أن يتتبع العبارات المجردة طويلا. لكن من السهل عليه الاستماع إلى الأمثلة. لماذا إذن لا تبدأ بواحد منها...؟ من الصعب أن تجعل الخطباء يفعلون ذلك. أدرك ذلك، لأنني مررت بتلك التجربة. فهم يشعرون أن عليهم تقديم عدة عبارات عامة. ليس عليك فعل ذلك أبدا. افتتح بمثل، آثر الاهتمام، ثم تابع تقديم ملاحظاتك العامة.

- **الجأ إلى الاستعراض**

ربما أسهل طريقة في العالم الجذب الانتباه هي بالقيام بشيء يتطلع إليه الناس، حتى أن المتوحشين والأغبياء والأطفال في مهودهم والقردة والكلاب في الشارع، سيتنبهون لهذا النوع من الإثارة . ويمكن استخدام ذلك بفاعلية مع أكثر الجماهير اتزانا . مثال على ذلك، افتتح السيد س. س. ايليس من فيلادلفيا، إحدى خطبه، بإمساك قطعة من النقود بإبهامه وسبابته، ورفعها فوق كتفه. طبيعية، تطلع الجميع نحوه. ثم سأل: « هل وجد أحد منكم مثل هذه القطعة النقدية في أحد جوانب الطريق..؟ وهو يعلن أن المحظوظ الذي وجدها، سيمنح كذا وكذا... لكن ما عليه سوى

التقدم وإبرازها...» بعدئذ، باشر السيد إيليس في انتقاد الممارسات المضللة، واللاأخلاقية التي يمكن أن تواكب ذلك.

- **اسأل سؤالا**

تتميز افتتاحية السيد پليس بظاهرة مهمة أخرى. فهي تبدأ بطرح سؤال، واستدراج الجمهور إلى التفكير مع الخطيب والتعاون معه. لاحظ أن المقالة التي وردت في صحيفة (سترداى ايفنينغ بوست) حول العصابات، تبدأ بطرح سؤالين في الجمل الثلاثة: هل العصابات منظمة حقا؟... كيف...؟. إن استخدام هذا السؤال الافتتاحى، هو واحد من أبسط وأضمن الطرق لفتح أذهان جمهورك والدخول إليها. وعندما تبدو الوسائل الأخرى فاشلة، تستطيع دائما اللجوء إليها.

- **لم لا تفتتح بسؤال من رجل شهير؟**

إن كلمات رجل بارز، لديها قوة تجذب الانتباه . لذلك فإن مقتطفات مناسبة هي من أفضل السبل لجذب الانتباه . هل تعجبك هذه الافتتاحية النقاش حول النجاح في العمل...؟.

يقول ألبرت هابرد: «إن العالم يهب جوائزه الكبرى مالية ومعنوية مقابل شيء واحد. هذا الشيء هو روح المبادرة. وما هي روح المبادرة..؟ سأخبرك ما هي، إنها القيام بالشيء الصحيح، من دون أن يطلب منك ذلك ».

وكجملة ابتدائية، فهي تتميز بعدة مظاهر مهمة. إن الجملة الابتدائية تثير الفضول، وتمضي بنا قدما، فنرغب في الاستماع إلى... توقف الخطيب

بمهارة بعد الكلمات، فإنه بذلك يشوقنا. ونتساءل: لماذا يهب العالم جوائزه...؟، أخبرنا بذلك، بسرعة، ربما لا نتفق معك في الرأي، لكن أعطنا رأيك،.... والجملة الثانية تقودنا إلى صلب الموضوع مباشرة . والجملة الثالثة، وهي سؤال، تدعو المستمع إلى الدخول في النقاش، وأن يفكر، ويقوم بشيء ضئيل. وكم يحب المستمعون أن يقوموا بفعل الأشياء. هم يعشقون ذلك. الجملة الرابعة تعرف روح المبادرة.. بعد هذه الافتتاحية، يسرد الخطيب قصة إنسانية مثيرة، تمثل هذه الصفة.

- **أربط موضوعك بمصالح مستمعيك الحيوية**

ابدأ ببعض الملاحظات التي تعالج مباشرة مصالح جمهورك الشخصية . فهذه من أفضل الوسائل الممكنة للبدء بالخطاب. ومن المؤكد أن تستحوذ على الانتباه . فنحن نهتم جدا بالأشياء التي تمسنا مباشرة .

إن هذا ليس سوى منطقة، أليس كذلك ؟ ومع ذلك، فإن استخدامه ليس شائعا، فمثلا، استمعت إلى خطيب يستهل خطابه عن ضرورة الفحوص الطبية من وقت لآخر. كيف افتتح موضوعه؟ بسرد تاريخ مؤسسة إطالة الحياة، كيف تم تنظيمها، والخدمات التي تقدمها...؟ إن هذا سخيف!... فالمستمعين ليس لديهم أدنى اهتمام بكيفية إنشاء تلك المؤسسات، لكنهم يهتمون دائما وأبدا بأنفسهم.

لم لا نتذكر هذه الحقيقة المهمة...؟ لم لا تظهر أن الشركة هي شيء حيوي بالنسبة لهم...؟ لما لا تبدأ بما يشبه: هل تعلم مدة حياتك المتوقعة طبقا لجداول التأمين على الحياة...؟ إن مدة حياتك المتوقعة، مثلما تقول

إحصاءات التأمين هي: ثلثي المدة بين عمرك الحالي، وسن الثمانين فمثلا: إذا كنت تبلغ الخامسة والثلاثين من العمر، يكون الفرق بين عمرك الحالي والثمانين خمسة وأربعين، وتتوقع أن تعيش ثلثي هذا العدد، أي ثلاثين سنة أخرى.. هل هذا يكفي...؟ كلا، فنحن نتوق بشدة للمزيد . ومع ذلك، ترتكز الإحصاءات هذه على ملايين السجلات. فهل نأمل أنا وأنت في تغييرها...؟ أجل، من خلال إتباع الحذر، يمكننا، كخطوة أولى، أن نجري فحصاً طبياً دقيقاً...

بعد ذلك، إذا شرحنا بالتفصيل ضرورة إجراء الفحص الطبي من وقت الآخر، ربما يهتم المستمع بإيجاد شركة تقدم هذه الخدمة. لكن الأمر سيكون مميتة ومأساوية إذا ما باشرت بالحديث عن الشركة بأسلوب غير ذاتي.

لنأخذ مثلا آخرة، استمتعت إلى طالب يستهل خطابا عن أهمية المحافظة على الغابات . فاستهله كما يلي: «نحن، كأميركيين يجب أن نفاخر بمواردنا المحلية.... وانطلاقا من هذه الجملة، تابع ليظهر أننا نضيع الخشب بسرعة ومن دون جدوى. لكن افتتاحيته كانت سيئة، عامة جدا وغامضة جدا. فلم يجعل موضوعه حيوية. وكان من الأفضل لو بدأ على النحو التالي: إن الموضوع الذي سأتحدث عنه يؤثر إلى حد ما بسعر الغذاء الذي نتناوله والإيجار الذي ندفعه، ويمس رفاهيتنا جميعا.فهل هذا يضخم أهمية المحافظة على غاباتنا...؟ كلا، لا أعتقد ذلك . بل يحاكي نصيحة ألبرت هابرد. (لرسم صورة مضخمة وإبراز الموضوع بطريقة تستدعى الانتباه).

▪ قوة الانتباه الناتجة عن الحقائق المذهلة

قال س. س. ماك كلور– مؤسس صحيفة دورية مهمة، «إن المقالة الصحفية الجيدة، هي سلسلة من الصدمات ». فهي توقظنا من أحلام اليقظة، وتسلب انتباهنا. إليك ببعض الأمثلة: استهل السيدن. د.بالانتاين من باليتمور، خطابه حول (أعاجيب الإذاعة) بهذه العبارة: «هل تعلم أن صوت ذبابة تسير فوق فوح زجاج في نيويورك، يمكن نقلها عبر الإذاعة، لتصبح في وسط أفريقيا زئيرا كشلالات نياغارا؟...».

افتتح السيد هارى ج. جونز– رئيس شركة في نيويورك سيتى– خطابه حول الوضع الجنائي، بهذه الكلمات: « أعلم وليم هاورد ثافت– رئيس قضاة المحكمة العليا في الولايات المتحدة، أن دائرة قانوننا الجنائي تلحق خزيا بالحضارة » .

لا تتميز هذه العبارة بأنها افتتاحية مذهلة، بل أيضا تتميز بأنها مقتطفة من أقوال أحد المسئولين في المجال القضائي.

استهل السيد بول جيبونز، الرئيس السابق لنادي (التفاؤل) في فيلادلفيا–، خطابة عن (الجريمة) بهذه العبارات الساحرة:

« يمتلك الشعب الأميركي أسوأ المجرمين في العالم. ورغم هذا التأكيد المدهش، إلا أنه صحيح. ففي كليفلاند وأوهايو مجرمون يبلغ عددهم ستة أضعاف عدد المجرمين في لندن. ولصوص يبلغ عددهم مئة وسبعون ضعفا. يسرقون المزيد من الناس في كل سنة. وهناك قتلى في نيويورك أكثر مما هناك في فرنسا، أو ألمانيا، أو إيطايا، أو الجزر البريطانية.

والحقيقة المؤسفة هي أن المجرم يذهب من دون عقاب . وإن اقترفت جريمة، هناك فرصة أقل من واحد في المائة، أنك ستعاقب بالإعدام. وأنت، كمواطن مسالم، هناك احتمال مقداره عشرة أضعاف، أن تموت من جراء مرض السرطان، على أن تعدم إذا ما أطلقت النار على رجل» .

هذه الافتتاحية ناجحة، لأن السيد جيبونز يضع القوة المطلوبة والصدق وراء كلماته. فهي تنبض بالحياة.

- **قيمة الافتتاحية التي تبدو طارئة.**

هل ستعجبك هذه الافتتاحية...؟ ولماذا...؟ خطبت مارى . ريتشموند في الاجتماع السنوي لاتحاد النساء المقترعات قبل إقرار النظام المعادي للزواج المبكر:

تذكرت البارحة، فيما كان القطار يمر عبر المدينة، زواجا حدث منذ سنوات قليلة . ولأن معظم الزيجات التي تحدث في هذه المقاطعة كانت متسرعة ومأساوية كتلك، سأبدأ بما سأذكره اليوم بالتفصيل عن تلك الحادثة.

في ١٢ تشرين الأول، التفت فتاة الخامسة عشرة لأول مرة بفتى في الكلية المجاورة، والذي بلغ سن الرشد حديثا. وفي ١٥ تشرين الأول، أي بعد ثلاثة أيام فقط، عقدا زواجاً مزورة بعدما أقسمت الفتاة أنها بلغت الثامنة عشرة، وأنها ليست بحاجة إلى موافقة ذويها. وبعدما غادرا مكتب المدينة بالعقد، اتجها إلى الكاهن (كانت الفتاة كاثوليكية)، لكنه رفض تزويجهما. وبطريقة ما وربما عن طريق الكاهن، عرفت الأم بخبر محاولة

الزواج، ولكن قبل أن تجد ابنتها، كان قاضيا قد زوج الاثنين. بعد ذلك نقل العريس عروسه إلى الفندق حيث أمضيا يومين وليلتين ثم تركها ولم يعش معها ثانية ».

أنا شخصيا، أحببت هذه الافتتاحية كثيرة. فالجملة الأولى جيدة؛ لأنها تنبئ بحادثة مثيرة . ونحن نريد أن نستمع إلى التفاصيل. وهكذا نصغى السمع إلى قصة إنسانية مثيرة . بالإضافة إلى ذلك، تبدو طبيعية جدة. فهى ليست نتيجة دراسة، وليست رسمية... «تذكرت البارحة، عندما مر قطار عبر المدينة. زواج تم منذ سنوات قليلة». إن ذلك يبدو طبيعية جدا، وتلقائيا، وإنسانيا. كما أنه يبدو وكأن إنسانا يسرد قصة مثيرة لإنسان آخر. فالجمهور يحب ذلك.

الفصل التاسع

كيف تختتم الخطاب؟

هل تود أن تعلم في أية أجزاء من خطابك تظهر عدم تجربتك ومهارتك وبراعتك؟ في الافتتاحية، وفي الخاتمة. هناك قول قديم عن المسرح يتحدث بالطبع عن الممثلين، وهو: «تعرفهم من خلال دخولهم وخروجهم».من خلال البداية والنهاية! فهما من أصعب الأشياء التي تقوم بها خلال أي نشاط، فمثلا، في الوظيفة الاجتماعية، أليس من أصعب الأعمال الدخول برشاقة والخروج برشاقة...؟ وخلال مقابلة عمل، أليس من أصعب المهمات أسلوب التقرب والانتهاء الناجح...؟

إن الخاتمة في الحقيقة هي أكثر النقاط إستراتيجية في الخطاب. فما يقوله الإنسان في النهاية، أي ما يبقى يرن في آذان المستمعين – هو ربما الكلمات التي تبقى عالقة في أذهانهم. لكن المبتدئين نادرا ما يقدرون أهمية هذه الزاوية المفيدة . وغالبا ما تترك خاتمتهم بشكل لا يقبل به أحد. فما هي أخطاءهم الشائعة...؟ لنناقش القيل منها ونبحث عن علاج لها.

- أولاً: هناك من ينهي خطابه بـ: «هذا كل ما أملك قوله حول الموضوع، أظن أن من الأفضل أن أتوقف ».هذه ليست بنهاية . بل هي غلطة تفضح المبتدئ، وهي غير مغتفرة تقريبا . فإن كان ذلك كل ما يمكنك قوله، لم لا تتوقف وتعود إلى مقعدك من دون أن تتكلم عن التوقف؟

وهناك الخطيب الذي يقول كل ما عليه قوله، لكنه لا يدرى كيف يختتم خطابه . أعتقد أن جوش بيلينغ هو من نصح الناس بالإمساك بالثور من ذنبه. بدلا من قرنيه؛ لأن من السهل الإفلات منه . هذا الخطيب أمسك الثور من قرنيه، ويريد التخلص منه، لكن برغم محاولاته، لن يستطيع التعلق بسياج أو شجرة . وهكذا يبقى ضمن الدائرة، يكرر نفسه، ويخلف انطباعا سيئا . ما هو العلاج...؟ يجب أن يخطط للخاتمة مسبقا، أليس كذلك...؟ فهل من الحكمة أن تحاول إنشائها، وأنت تواجه الجمهور فيما أنت واقع تحت ضغط وتأثير الخطاب، فيما ذهنك مشغول بما تقوله...؟ ألا يقترح عليك المنطق فعل ذلك بهدوء ورصانة مسبقا...؟.

إن الخطباء المشهورين أمثال وبستر و برايت وغلادستون، رغم معرفتهم الواسعة باللغة الإنكليزية، شعروا أن من الضرورى كتابة وحفظ الكلمات المناسبة لخاتمتهم.

فإذا ما اتبع المبتدئ خطواتهم، فنادرا ما يندم على ذلك. ويجب أن يدرك بالتحديد الأفكار التي ينهي بها خطابه . ويجب أن يكرر خاتمته عدة مرات، من دون أن يستخدم بالضرورة الكلمات ذاتها خلال كل مرة، بل أن يترجم الأفكار إلى كلمات .

إن الخطاب المرتجل، خلال عملية الأداء، يجب أن يعدل في بعض الأحيان، وأن يقطع وينسق ليناسب التطورات غير المرتقبة، ويتناغم مع انفعالات المستمعين؛ لذلك من الحكمة أن تخطط لخاتمتين أو ثلاثة. فإن لم تتناسب إحداها، تتناسب الأخرى.

بعض الخطباء لا يتوصل إلى النهاية أبدا. ففي وسط رحلته، يبدأ بالتدخين والاختلال كالمحرك عندما يفرغ من الزيت . وبعد عدة اندفاعات. يائسة؛ يتوقف تماما وينهار . إنه بحاجة إلى تحضير أفضل وإلى المزيد من التدريب والمزيد من الزيت.

يتوقف الكثيرون من المبتدئين فجأة. وطريقتهم في الاختتام تنقصها السلاسة واللمسة الأخيرة. وبكلمات أوضح: ليست لديهم أية خاتمة. بل هم يتوقفون فجأة، وبسرعة، فتأتي النتيجة غير سارة وغير متقنة. وهي تبدو وكأن صديقا توقف فجأة، أثناء محادثة اجتماعية، وتسلل من الغرفة من دون أن يخرج بلباقة.

ما من خطيب أدنى من لنكولن اقترف هذا الخطأ في المسودة الأصلية لخطابه الافتتاحي الأول . ألقي هذا الخطاب في وقت عصيب. فقد كانت غيوم التفرقة والكراهية السوداء تعصف وتتجمع فوق الرؤوس. وبعد عدة أسابيع، أريقت الدماء وساد الخراب في الوطن. وعندما خاطب لنكولن، سكان الجنوب، كان يقصد أن ينهي خطابه على هذا النحو:

«إن مسألة الحرب الأهلية الراهنة، هي بأيديكم يا رفاقي المواطنين، وليست بيدى . إن الحكومة لن تهاجمكم. لا يمكنكم أن تتنازعوا من دون أن تكونوا أنتم المهاجمين. وليس لديكم وعدا مسجلا في السماء للقضاء على الحكومة، فيما لدي وعد أهم، أحافظ عليه وأحميه، وأدافع عنه . باستطاعتكم مهاجمته. ولن أستطيع التملص من الدفاع عنه. إن مسألة السلام والحرب هي بين أيديكم، وليست بين يدي ».

بعد ذلك قدم خطابه إلى السكرتير سيوارد، الذي أشار إلى أن النهاية فظة جدة، ومفاجئة ومثيرة فحاول أن يكتب هو الخاتمة، وفي الواقع، كتب اثنتين. وقد قبل لنكولن واحدة منها واستخدمها بعدما أجرى عليها تعديلا طفيفاً. فكانت النتيجة أن فقد خطابه الافتتاحي الأول، الفظاظة، وعنصر المفاجأة المثيرة، وبدا معتدلا وشاعري:

أكره أن أتوقف . فنحن لسنا أعداء، بل أصدقاء. ويجب ألا نكون أعداء. ومع أن عواطفنا قد توترت، فلا ينبغي أن تتحطم روابط الألفة بيننا. ولتعزف أوتار الذاكرة الخفية، الممتدة من كل ساحة معركة وقبر وطني، إلى كل قلب حي وموقد في هذه الأرض الشاسعة، أنشودة الاتحاد لدى ملامستها ثانية، مثلما تفعل عندما يلامسها أفضل ملاك لدينا »

كيف يستطيع المبتدئ أن يولد الشعور الملائم في نهاية خطابه؟ هل من خلال قواعد آلية.؟

كلا، فإن ذلك كالتراث، دقيق جدا ولا يمكن معالجته كذلك. وهو مسألة شعور ووحي تقريبا. وعندما يشعر الخطيب؟ أن ذلك تم بشكل متناغم ولائق، فكيف يمكنه أن يفعل ذلك بنفسه؟.

لكن هذا الشعور يمكن أن ينمو، ويمكن لهذه التجربة أن تتطور إلى حد ما، من خلال دراسة الطرق التي توصل إليها الخطباء المشهورين، هنا مثال، خاتمة خطاب ألقاه أمير وايلز أمام النادي الملكي في تورنتو:

« أخشى أيها السادة أن أكون قد ابتعدت عن تحفظاتى و تحدثت عن نفسي القدر الكثير. لكنني أردت أن أخبركم، كأعظم جمهور سنحت

لى الفرصة التحدث إليه في كندا، عما أشعر به تجاه المسئولية التي يفرضها على مركزى ومسئوليتى. يمكنني فقط أن أؤكد أنني سأسعى دائما للمحافظة على المسئولية العظيمة وأن أكون جديرة بثقتكم»..

إن الرجل الأعمى الذي يستمع إلى هذا الخطاب ؛ سيشعر أنه انتهى . فهو لم يترك يتأرجح في الهواء كالحبل المتدلى. ولم يترك بإهمال ودون إتقان، بل إنه تم وانتهى .

- لخص أفكارك

إن الخطيب ميال لتغطية أفكار كثيرة حتى في خطاب قصير تتراوح مدته بين ثلاث أو خمس دقائق. ومع ذلك، قلة من الخطباء تدرك ذلك . فهي تناقد لافتراض أن تلك الأفكار واضحة وجلية في أذهانها، وبالتالي هي واضحة في أذهان المستمعين. لكن الأمر يختلف كلية؛ لأن الخطيب كان قد فكّر مليا بما سيقوله. لكن أفكاره كلها هي جديدة بالنسبة للمستمع. وبعضها يعلق في الذهن، لكن معظمها يتدحرج باضطراب . والمستمع هو عرضة «لأن يتذكر مجموعة أشياء، ولكن ليس شيئا واحدا بوضوح». مثلما قال إياغو.

هنا مثل جيد، الخطيب هو منظم سير في أحد خطوط شيكاغو الحديدية:

باختصار أيها السادة، إن تجربتنا الخلفية بجهاز الخطوط، وتجربتنا في استخدامها في الشرق والغرب والشمال – والمبادئ الفعالة الكامنة وراء تشغيلها والمال الذي جرى توفيره في سنة واحدة من خلال الحؤول دون

التحطم والحوادث، أثارني بصدق للإشادة بتجهيزات فرعنا الجنوبي الحالية .

هل تلاحظ ما الذي فعله؟... تستطيع أن ترى ذلك وتلمسه من دون حتى أن تستمع إلى بقية الخطاب . فقد جمع في جمل قليلة، في بضع كلمات، جميع النقاط التي ذكرها في خطابه . لم يترك يتأرجح في الهواء كالحبل المتدلى. ولم يترك بإهمال ودون إتقان، بل إنه تم وانتهى .

- **خاتمة مرحة**

قال جورج كوهان: « اتركهم دائما يضحكون عندما تقول وداعا » . إذا كانت لك القدرة على فعل ذلك، يكون الأمر جيدا. لكن كيف...؟ تلك هي المسألة، كما قال هاملت. وعلى كل إنسان أن يفعل ذلك بطريقته الخاصة .

فلما يتوقع المرء أن يغادر لويد جورج مجمع الميثودي ضاحكا بعدما يتحدث إليهم عن موضوع جون ويلسى تومب المتزمت . لكن لاحظ كيف يتدبر ذلك بذكاء... لاحظ أيضاً كيف ينتهي الخطاب بجمال وسلاسة...

« أنا سعيد، لأنكم تعهدتم إصلاح ضريحه. فقد كان رجل يمقت بشدة غياب النظافة والترتيب. وأعتقد أنه من قال: لنمنع أن يرى أحد ميثودى فقيرة . والأمر يعود إليه، إذ لم يرى واحدة منهم. ومن غير اللياقة أن تتركوا ضريحه من دون إتقان . تذكر ما قاله إلى فتاة من دربى شاير، كانت قد هرعت إلى الباب، عندما كان مارا، وصاحت: « بارك الله فيك

يا سيد وسلي». فأجاب: « أيتها الشابة، ستكون مباركتك أكثر قيمة، لو أن وجهك ورداءك نظيفان . هذا هو شعوره نحو الاتساخ. فلا تتركوا قبره وسخة. فإذا مر من هنا، يتألم من ذلك أكثر من أي شيء. لذا اسعوا إلى ذلك، فهو مزار تذكاري مقدس. وهو في عهدتكم » .

- **الاختتام بمقتطفات شعرية**

ليس هناك خاتمة أكثر استحسانا من تلك التي تأتي مرحة أو شعرية . وفي الحقيقة، إذا استطعت الحصول على قطعة شعرية ملائمة لنهايتك، يكون الأمر مثاليا. فهي تمنحك النكهة المطلوبة، وستمنحك الوقار والتفرد والجمال. اختتم السير هارى لودر خطابه أمام مندوبى نوادي الروترى الأميركية، أثناء مؤتمرهم في أدنبورغ على هذا النحو:

عندما تعودون إلى منازلكم، ليرسل كل منكم بطاقة سياحية لي، وسأرسل لكم واحدة إذا لم تفعلوا أنتم ذلك . وستعلمون بسهولة أنها منى لأنني لا ألصق عليها طابعة . لأنني سأكتب شيئا عليها وهو:

فصول تأتي وفصول تغيب. كل شيء يذوى في وقته، لكن هناك شيء مازال يزهر كالندى، إنه الحب والإخلاص اللذان أكنهما لكم».

هذه القطعة الشعرية تناسب شخصية هارى لودر، وما من شك في أنها تناسب نبرة خطابه . لذلك كانت ممتازة . ولو استخدمها شخص حازم متزمت في نهاية خطاب رسمي، لكانت غير ملائمة على الإطلاق، حتى أنها لتبدو في غاية السخف . وكلما مارست تعليم فن الخطابة ؛ كلما اتضحت لي الرؤية والسرعة في الشعور.

من المستحيل تقديم قواعد عامة تناسب جميع المناسبات. فالأمر يعتمد كثيرا على الموضوع، والزمان والمكان، وعلى الإنسان نفسه. «فعلى كل إنسان أن يسعى لخلاصه » مثلما قال القديس بول.

كنت ضيفاً خلال حفل عشاء وداعى، جرى تكريما لرحيل رجل اختصاصى من نيويورك. وقد نهض عدة خطباء لتحية وإطراء صديقهم الراحل، متمنين له النجاح في حقل نشاطه الجديد، من بين تلك الخطب، انتهى خطاب واحد بأسلوب لا ينسى، وهو الذي انتهى بقطعة شعرية، فالخطيب، مع العاطفة في صوته، التفت مباشرة نحو الضيف المغادر صائحا: « والآن، وداعة، أتمنى لك حظا سعيدا . أتمنى لك كل أمنية طيبة نتمناها لنفسك ».

إنك لمست قلبى بأخلاقك الحميدة، وتصرفاتك النبيلة:

إني أدعو أن يشملك سلام الإيمان، وأن تحوطك عناية رب العالمين في كل أيامك. إنك لمست قلبى بأخلاقك الحميدة وتصرفاتك النبيلة، فلتذهب في رعاية الله .

تحدث السيد ج. أ. ابوت– نائب رئيس ل.أ. د. موتورز كومباني في بروكلين– إلى موظفي شركته حول موضوع الإخلاص والتعاون.

وقد أنهى خطابه بهذه الكلمات القيمة:

« والآن ها هو قانون الحياة، القديم والحقيقي؛ والإنسان الذي يسير عليه يعيش بسعادة، أما الذي يخالفه فيبقى وحيداً ».

إن سعادة الفرد في سعادة الجماعة، وتقدم الإنسان هن بتقدم المجتمع الذي يعيش فيه.

▪ **الذروة**

إن الذروة هي طريقة شائعة للاختتام . ومن الصعب تأليفها، وهي ليست بخاتمة لجميع الخطباء، ولا لجميع المواضيع. لكن عندما تؤلف بإتقان، تكون ممتازة. فهي تعمل كقمة ترتفع جملها القوية تدريجيا، والمثال الجيد عن الذروة نجده في خاتمة الخطاب الذي فاز بالجائزة الأولى، والذي يدور حول فيلادلفيا الذي مر معنا في الفصل الثالث.

لقد استخدم لنكولن الذروة في تحضير ملاحظاته لمحاضرة تدور حول شلالات نياغارا. لاحظ كيف أن كل مقارنة تأتي، أقوى من السابقة، وكيف يحصل على نتيجة تصاعدية، بمقارنة عمرها بعمر كولومبوس، والمسيح وموسى، وآدم، إلى ما غير ذلك:

«يعود ذلك إلى الماضي الغابر، عندما اكتشف كولومبوس هذه القارة – عندما تعذب المسيح على الصليب – عندما قاد موسى بني إسرائيل عبر البحر الأحمر – بل حتى عندما خرج آدم لأول مرة من أيدي بارئه، عندئذ كانت شلالات نياغارا تخر.

إن عيون العمالقة البارزين الذين تملأ عظامهم ركام أميركا، كانت قد حدقت بنياغارا، مثلما تفعل أعيننا اليوم. إنها تعاصر الجنس البشري الأول، بل هي أقدم من الإنسان الأول، نياغارا هي قوية ونقية اليوم مثلما كانت منذ عشرة آلاف سنة.

إن المومياء والمستودون (الحيوان البائد الشبيه بالفيل)، اللذان ماتا منذ زمن بعيد، ولا تدل على وجودهما سوى بقاياها، كانا قد حدقا بنياغارا – التي لم تهدأ أو تجف أو تتجمد أو تستكين للحظة، منذ ذلك الزمن السحقيق» .

- **حين تشرف على الانتهاء.**

اقتنص وابحث وجرب حتى تحصل على نهاية وبداية جيدتان . بعدئذ اربطهما معاً.

إن الخطيب الذي لا يصيغ خطابه، ليتناسب مع روح العصر السائدة، والمتميزة بالسرعة، لن يكون موضع ترحيب، وفي بعض الأحيان، يثير كراهية الآخرين.

حتى إن القديس سول من تارسوس أخفق في هذا المجال . ففي ذات يوم، وبينما هو يعظ، كبار أحد المستمعين، واسمه إيتكوس وسقط من النافذة كاسرة عنقه. وربما لم يتوقف سول عن خطبته، فمن يدرى ذلك...؟ وأذكر خطيبا، وهو طبيب، وقف مرة في نادي جامعة بروكلين. أثناء مأدبة عشاء طويلة تحدث خلالها عدد من الخطباء.

كانت الساعة الثانية صباحاً حين جاء دور ذلك الطبيب في الكلام . ولكن هل ألقى بضعة جمل، وتركنا نعود إلى منازلنا...؟ كلا. بل ألقى خطابة دام خمسة وأربعين دقيقة عن تشريح الأحياء ومناهضته لذلك، وقبل أن يصل إلى منتصف خطابه، رغب المستمعون لو أنه يقع، مثل إيتيكوس، من النافذة، ويحطم شيئا، أي شيء، حتى يصمت.

إن أعظم خطاب ألقاه المسيح، وهو (العظة على الجبل)، يمكن أن تكرر بخمس دقائق. وخطاب لنكولن في غيتسبوري يتألف من عشر جمل فقط. وباستطاعة المرء أن يقرأ قصة الخلق في التوراة، بوقت أقل مما يحتاجه القراءة قصة جريمة في الصحيفة الصباحية. لذلك كن مختصرا..

كتب الدكتور جونسون كتاباً عن شعوب أفريقيا البدائية. فقد عاش بينهم، وراقبهم طيلة تسع وأربعين سنة. وهو يقول أنه عندما يلقي خطيب خطاب طويلا جدا خلال اجتماع القرية، فإن الجمهور يسكته بالصراخ: كفى... كفى...

ويقال أن قبيلة أخرى تسمح للخطيب بالتحديث، طالما يستطيع وهو مرتكز على ساق واحدة. وعندما تلمس مقدمة ساقه الأخرى الأرض؛ يتوجب عليه التوقف عن الكلام.

ورغم أن الجمهور العادي ربما يكون أكثر تهذيباً وتماسكاً، إلا أنه يكره الخطب الطويلة أيضا.

الفصل العاشر

كيف تجعل ما تقصده واضحا؟

خلال الحرب العالمية الأولى، تحدث كاهن إنكليزي شهير إلى بضعة فرق غير مثقفة في معسكر آبتون. وكانت في طريقها إلى الخنادق . لكن القليل منها كان لديه فكرة واضحة لماذا أرسل إلى هناك. تحدث الكاهن إلى أولئك الرجال تحت (الصداقة الدولية) وعن (حق بلاد الصرب بمكان تحت الشمس). أكثر من نصف الرجال لم يعرف ما إذا كانت الصرب مدينة أو مرض. وربما ألقى تأبينا جمهورية عن (الفرضية السديمية)، هي فرضية تقول أن النظام الشمسي، نشأ عن سديم غازى. ومع ذلك، لم يغادر أي جندي القاعة أثناء إلقائه الخطاب: فالشرطة العسكرية كانت جاهزة بأسلحتها لمنع كل من يحاول ذلك.

لا أرغب في التقليل من شأن الكاهن . لأنه سيبدو قويا أمام جماعة من الجامعيين. لكنه فشل مع أولئك الجنود. وفشل تماما؛ لأنه لم يعرف جمهوره، ولم يعرف أيضا الهدف الحقيقي من خطابه ولا كيف ينجزه؟فما الذي نعنيه بهدف الخطاب؟ إن كل خطاب، ولا يهم إن كان الخطيب يدرك ذلك أم لا، لديه أربعة أهداف أساسية هي:

١- إيضاح شيء ما.

٢- التأثير والإقناع.

٣- الحث على التحرك .

٤- التسلية.

نستعرض هذه الأهداف بسلسلة من الأمثلة الواقعية..

اخترع لنكولن، الذي كان مهتما بالآلات الميكانيكية، آلة لرفع السفن الجانحة. كان يعمل في محل ميكانيكى قريب من مكتبه، حيث صنع نموذجا عن آلته. ومع أن آلته برهنت عن عدم فعاليتها، إلا أنه قرر بحماس اكتشاف إمكانياتها. وعندما جاء أصدقاؤه إلى مكتبه، للاطلاع على النموذج، لم يكل من شرحها لهم. وكان هدف شرحه الإيضاح. وعندما ألقي خطابه الخالد في غيتسبرغ، وكذلك عندما ألقى أول وثانى خطاب افتتاحي، كان هدفه التأثير والإقناع كان عليه أن يكون واضحة قبل أن يكون مقنعا مع أن الإيضاح لم يكن شرطا أساسيا في تلك المناسبات.

خلال خطبه في المحاكم، كان يحاول الفوز بقرارات مهمة. وخلال خطبه السياسية، كان يحاول الفوز بالأصوات. فكان هدفه الحث على العمل.

وقبل سنتين من انتخابه رئيسا، جهز لنكولن محاضرة حول الاختراعات. وكان هدفه التسلية. وعلى الأقل، يجب أن يكون ذلك هدفه، لكنه في الظاهر لم ينجح كثيرا في تحقيق ذلك. ومجرى حياته كخطيب غير سياسى كان فاشلا بوضوح. فلم يأت شخص واحد من المدينة للاستماع إليه. إلا أنه نجح، في الخطب الأخرى التي ذكرتها سابقا. لماذا؟... لأنه في تلك الظروف، كان يعرف هدفه، وكان يعرف كيف

يتوصل إليه.... كان يعرف إلى أين يريد الذهاب...، وكيف يصل إلى هناك.... ولأن معظم الخطباء يجهلون ذلك؛ يخفقون دائما ويحزنون. .

فمثلاً: رأيت مرة أحد أعضاء الكونغرس الأميركي الذي أثار موجة من الاستهجان والصياح، وأجبر على مغادرة مسرح سباق الخيل القديم في نيويورك؛ لأنه – من دون وعي – اختار الإيضاح هدفا له. كان ذلك خلال الحرب، وكان يتحدث عن كيفية تهيؤ الولايات المتحدة . فلم يرغب الجمهور أن يتعلم ذلك، بل أراد التسلية. فاستمع إليه بصبر وأدب؛ مدة عشر دقائق، ثم ربع ساعة، آملا بانتهاء الخطاب بسرعة. لكنه لم ينته. بل استمر في الحديث إلى أن نفذ صبر الجمهور، ولم يعد يتحمل المزيد . بدأ أحدهم يبدى استحسانه بسخرية، وخلال لحظة، كان آلاف الأشخاص يصفرون ويهتفون . لكن الخطيب كان بليدا ولم يستطع أن يتفهم شعور المستمعين، فتابع حديثه، وأثارهم واستمرت المعركة. ولما ضاق ذرعهم به ؛ قرروا اسكاته . فارتفعت صيحات الاحتجاج. وأخيرا، أغرق غضبهم كلماته التي لم تعد تسمع، حتى على مسافة عشرين قدما. فأجبر على الاستسلام والاعتراف بإخفاقه والتراجع بذل.

أفد من هذا المثل واعرف هدفك. اختره بحكمة قبل أن تباشر في التحضير لخطابك . اعرف كيف تتوصل إليه...، ثم باشر بتنفيذه، والقيام بذلك بمهارة ومعرفة.

▪ استخدم المقارنة لزيادة التوضيح

وبالنسبة للإيضاح: لا تستخف بأهميته أو صعوبته. لقد استمعت مرة

إلى شاعر أيرلندي أثناء أمسية قرأ خلالها عدة قصائد، فلم يفهم ١٠ ٪ من المستمعين ما الذي يقوله.... وهناك الكثيرون من الخطباء الخصوصيين والعاميين، هم مثله .

عندما تداولت مع السير أوليفر لودج في أصول فن الخطابة، شدد كثيراً على أهمية المعرفة والتحضير أولا. وعلى بذل الجهد في سبيل الإيضاح ثانية .

لدى اندلاع الحرب الفرنسية – البروسية، قال الجنرال فون مولتكى لقواده: «تذكروا أيها السادة أن أي أمر لا يفهم جيدا، لن يحقق جيدا .

لقد أدرك نابليون الخطر ذاته. وتعليماته الموجهة إلى معاونيه كانت دائما: «كونوا واضحين. كونوا واضحين».

وعندما سئل الشاعر أحمد شوقي، لماذا يكتب القصائد ذات الحكايات الخرافية... قال: لأن الأمثال وحدها بدون حكاية عبارة جافة، سرعان ما تنسي. كما أنها لا تثير الإهتمام، أما الحكاية فهي تستثير اهتمام الطفل؛ المتابعة حوادثها حتى النهاية، وبالتالي لفهم العظة الأخلاقية، التي هي هدف القصيدة ويقتنع بها.

وعندما تتحدث عن موضوع غريب عن مستمعيك، فهل تأمل أن تثير اهتمامهم بمجموعة من العموميات والألفاظ الطنانة الرنانة...؟

هذا غير ممكن لأنك يجب أن تثير اهتمامهم أولاً بموضوع الحديث؛ ليكون لديهم الرغبة في السماء أولا، والمتابعة ثانية، والفهم، وهو المقصود أخيرا .

ومتى تفهم الإنسان أي موضوع؛ صار بإمكانه أن يحدد منه موقفا . فإما أن يوافق ويؤيد، وإما أن يعارض معارضة متفهمة، والإنسان عدو ما يجهل، فإذا لم يتوصل إلى فهم ما تريد، وبأسلوب معقول؛ فإنه في أهون الحالات سيعارضك .

ولكن في الكثير من الأحيان، قد يصل الأمر حد إعلان العداء المباشر لما كنت تأمل منه تأييده .

وكيف أوضح داود رعاية ومحبة الله؟ إن الله هو راعينى، فلن أحتاج إلى شيء. هو الذي يجعلني أستلقي فوق المروج الخضراء، ويقودني بجانب المياه الصافية إلى المراعي الخضراء في هذه البلاد الجرداء، وإلى المياه الصافية حيث تستطيع الخراف أن ترتوي – فهؤلاء الفلاحون يستطيعون فهم ذلك.

هنا مثال مدهش ونصف مسلى عن استخدام هذا المبدأ: كان بعض الإرساليات يترجم الإنجيل إلى لغة قبيلة تعيش بالقرب من أفريقيا الاستوائية، وحين وصل إلى هذا المقطع: « ومع أن خطاياك تكون قرمزية، فإنها ستصبح بيضاء كالثلج). فكيف يمكنه ترجمتها حرفيا...؟ لن يجدي ذلك. فالمواطنون هناك لم يجرفوا الثلج من جوانب الطريق في صباح شباطى أبدا . حتى لم يكن لديهم كلمة تعني الثلج. ولم يستطيعوا التفريق بين الثلج والفحم. لكنهم كثيرا ما يتسلقون شجر جوز الهند للحصول على عدد منها لأجل غذائهم. وهكذا شبهت الإرساليات المجهول بالمعلوم، وغيرت المقطع: ومع أن خطاياك قرمزية، فإنها ستصبح بيضاء كلب جوزة الهند».

في كلية المعلمين في وارنسبورغ ميسورى، استمعت إلى أستاذ يلقى محاضرة عن الاسكا. وقد فشل في مختلف جوانب محاضرته. فلم يكن واضحا أو مثيرة، لأنه خلافا لتلك الإرساليات الأفريقية، أهمل الحديث عما يعرفه المستمعون . فقد أخبرنا مثلا أن مساحة ألاسكا **٥٩٠.٨٠٤** ميلا مربعا.

نصف مليون ميل مربع – ما الذي يعنيه ذلك الرجل عادى؟... القليل جدا. فهو ليس معتادا على التفكير بالنسبة للأميال المربعة. فلم يقدر على تخيل ذلك. ولم تكن لديه أية فكرة أن نصف مليون ميل مربع هي بحجم مانى، أو تكساس تماماً.

لنفترض أن الخطيب قال إن الخط الساحلي في ألاسكا وجزرها، هو أطول من المسافة التي تزنر الكرة الأرضية، وأن مساحتها هي أكبر من مساحة فيرمونت وفلوريدا. ألن يعطى ذلك تعريفا واضحا عن مساحة ألاسكا...؟.

- **تجنب التعابير التقنية.**

إذا كنت من ذوي الاختصاصات التقنية إذا كنت محامية أو طبيبة أو مهندسين، فضاعف حذرك حين تتحدث إلى الآخرين، وعبر عن نفسك بتعابير واضحة، مقدما التفاصيل الضرورية. وأنا أقول ضاعف حذرك، فبصفتى كاختصاصى، استمعت إلى مئات الخطب التي فشلت أمام هذه النقطة فشلا ذريعا. وبما أن الخطباء بدوا وكأنهم غير واعين جهل سائر الجمهور بالنسبة لاختصاصهم فما الذي حدث...؟ تحدثوا على نحو غير

مترابط وقدموا أفكاره، مستخدمين تعابير تناسب تجربتهم. لكنها بالنسبة لغير الخبراء، كانت، بصفاء نهر المسيسبي، بعد مطر حزيران وتدفقه إلى حقول الذرة في إيوا وكنساس.

ماذا يجب أن يفعل مثل هذا الخطيب...؟ يجب أن يقرأ ويحفظ النصيحة التالية التي خطها السيناتور السابق بيفيردج، من أنديانا:

«إنه لعمل جيد أن تختار إنسانا يبدو الأقل ذكاء من بين الجمهور، وتحاول أن تثير اهتمامه بنقاشك، وهذا ما يمكن فعله فقط من خلال العبارة النيرة، والتفكير الواضح. والطريقة الأفضل تكمن في أن تركز حديثك على فتى أو فتاة صغيرة تكون حاضرة برفقة والديها.

قل في نفسك – وإن أحببت، قل بصوت مرتفع – إنك ستحاول أن تكون واضحا حتى أن الطفل سيتفهم ويتذكر شرحك للمسألة التي تناقشها، حتى أن ذلك الطفل سيكون قادرا عى قول ما ذكرته ».

أذكر أنني استمعت إلى طبيب ذكر خلال حديثه: «أن التنفس البطنى هو مساعد بارز لعمل الأمعاء التمعجي وهبة للصحة ». وكان على وشك البدء بجملة مماثلة. فأوقفته وطلبت ممن فهم هذا المبدأ أن يرفع يديه، ويخبرنا كيف هذا النوع من التنفس يفيد الصحة، وبم يختلف عن سائر أنواع التنفس.. ونتيجة الاقتراع أذهلت الطبيب، فعاد وشرح بإسهاب:

«إن الحجاب الحاجز هو عضلة دقيقة بمثابة أرضية للصدر في أسفل الرئتين، وسقف للفجوة البطنية. وعندما لا نبذل جهدا، وخلال تنفس

الصدر، تنحنى كوعاء الغسيل.

والتنفس البطني، مع كل نفس، يدفع هذا القوس العضلي حتى يصبح مسطحا تقريبا، وباستطاعتك أن تشعر بأن عضلات معدتك تضغط على حزامك . هذا الضغط السفلي من قبل الحجاب الحاجز ينشط ويثير الأعضاء العليا في الفجوة البطنية – أي المعدة، والكبد، والبنكرياس، والطحال، والضفيرة الشمسية (شبكة من الأعصاب في فم المعدة).

عندما تتنفس ثانية، تضغط معدتك، وأمعاؤك على الحجاب الحاجز، وتتلقى تدليكاً آخرة . هذا التدليك يساعد في عملية الإفراز .

إن كثيرا من العلل تنشأ في الأمعاء. وأكثرية سوء الهضم والإمساك والتسمم الذاتي ستختفي إذا ما تحركت الأمعاء والمعدة بشكل جيد من خلال التنفس البطني العميق .

○ سر وضوح لنكولن

كان لنكولن يعشق تقديم المقترحات، حتى تتضح الأمور للجميع. ففي رسالته الأولى التي وجهها إلى الكونغرس، استخدم عبارة (مكسو بالسكر). فاقترح عليه السيد ديفريز، الطابع المالي الذي كان صديقه الشخصي، أن هذه العبارة، رغم صلاحيتها في خطاب شعبي يلقى في إيللينوا، إلا أنها لا تناسب خطاب دولة تاريخى. فأجاب لنكولن: «حسن يا ديفريز، إذا كنت تعتقد أن الوقت سيحين عندما لن يفهم الناس ماذا تعنيه عبارة (مكسوة بالسكر)؛ فأظن أنني سأتخلى عنها »

وشرح ذات مرة إلى الدكتور غاليفر، رئيس جامعة نوكس– عن كيفية

نمو حبة للغاية السهلة، فقال:

من خلال ذكرياتي الباكرة، أتذكر عندما كنت طفلا، أنني اعتدت على الانزعاج من أي إنسان يتحدث إلى بطريقة لا أفهمها.

ولا أعتقد أنني كنت أنزعج من أي شيء غير ذلك في حياتي. لكن ذلك أثار غيظى دائما، أستطيع أن أتذكر العودة إلى غرفة نومي الصغيرة بعد الاستماع إلى حديث، جرى بين الجيران ووالدي أثناء السهرة. فأقضي معظم الليل يقظا، أحاول أن أجد معنى واضحا لبعض أقوالهم. ولم أستطع النوم، برغم محاولتي الدائبة لذلك، وعندما أكتشف معنى فكرة، لا أقتنع إلا بعد أن أكررها مرارا، وأصيغها بلغة سهلة، يستطيع أي فتى أن يفهمها. هذا هو نوع من المحبة، الذي بقي يلازمني منذ ذلك الحين».

محبة...؟ أجل، لقد تطور الأمر لديه ليصبح كذلك. وقد ذكر مدير مدرسة نيو سالم، منتور غراهام «علمت أن لنكولن كان يدرس لساعات الفكرة؛ ليستطيع التعبير عنها».

والسبب الشائع لفشل الناس في الإيضاح هو: إن الشيء الذي يرغبون في إيضاحه ليس واضحة تماما لديهم. فتأتي تعابيرهم غامضة، وأفكارهم غير واضحة. والنتيجة؟ تعمل أذهانهم بضباب فكرى، مثلما تفعل الكاميرا في الضباب الحقيقي . ويجب أن ينزعجوا من الغموض والإبهام مثلما كان لنكولن، وعليهم أن يستخدموا طرقه.

- **كرر أفكارك المهمة بطرق مختلفة.**

ذكر نابليون أن التكرار هو المبدأ المهم الوحيد في فن الخطابة . لقد

أدرك ذلك، لأن الفكرة التي تتضح له يستوعبها الآخرون بسرعة. وكان يدرك أن تفهم الأفكار الجديدة، يحتاج إلى وقت طويل، وأن على الذهن أن يبقى مسلطا عليها. وباختصار، عرف بوجوب تكرارها، لكن ليس باللغة ذاتها. فالناس تنفر من ذلك، لكن إذا جاء التكرار بعبارات جديدة مختلفة، لن يعتبرها المستمعون تكرارا.

لنأخذ مثلا محددا . قال السيد برايان:

«لن تستطيع أن تجعل الناس يفهمون موضوع إلا عندما تفهمه أنت. وكلما اتضح الموضوع في ذهنك، لما استطعت تقديمه بوضوح في أذهان الآخرين».

إن آخر جملة هنا، هي مجرد تكرار للفكرة التي أتت في الجملة الأولى، لكن عندما تذكر هاتين الجملتين، لن يتاح للذهن أن يدرك أنها مجرد تكرار . بل إنه يشعر أن الموضوع قد ازداد وضوحا.

نادراً ما أدرس جزءا واحدة من برنامجي، من دون الاستماع إلى عدة أحاديث تكون أكثر وضوحا وتأثيراً، يستخدم الخطيب فيها مبدأ التكرار، لكن هذه الوسيلة يتجاهلها المبتدئ، وكم ذلك مؤسف .

- **استخدم أمثلة عامة ووقائع محددة**

إن إحدى الوسائل المضمونة والسهلة التي توضح أفكارك هي إلحاقها بأمثلة عامة ووقائع محددة. فما هو الفرق بين الاثنين...؟ الأول، هو مثلما تعني الكلمة، عام، والآخر محدد.

لنعط أمثلة تفرق بين الاثنين ونزودهما بأمثلة مادية . ولنأخذ هذه العبارة: «هناك رجال ونساء أخصائيون يكسبون أجوراً مرتفعة جدا».

هل هذه العبارة واضحة جداً؟ وهل لديك فكرة واضحة عما يعنيه الخطيب...؟ كلا، والخطيب نفسه ليس متأكدا من المعنى الذي سيراود أذهان الآخرين. فهو ربما يدفع الطبيب في ريف جبال أوزراك للتفكير بطبيب عائلة في مدينة صغيرة، يتقاضى أجر قدره خمسة آلاف دولار.. وربما يدفع مهندس تنقيب إلى التفكير برجال من ذوي اختصاصه والذين يكسبون أجرأ قدره مئة ألف دولار في السنة.

إن العبارة كما هي، غامضة جدا وهزيلة . وهي تحتاج أي شيء من القوة . ويجب تزويدها ببعض التفاصيل التي توضح نوع الاختصاص الذي يقصده الخطيب .

«هناك محامون وملاكمون محترفون وكاتبو أغاني وروائيون وكاتبو مسرح ورسامون وممثلون ومطربون، يكسبون أكثر من رئيس الولايات المتحدة».

والآن، ألم يحصل الإنسان على فكرة أوضح عما يعنيه الخطيب؟ ومع ذلك، لم يحدد، بل استخدم أمثلة عامة، وليس وقائع محددة. فقد قال (مطربون) وليس روزا بونسيلي، كيرستن فلاغستاد أو ليلى بونز.

لذلك، فإن العبارة ما تزال غامضة، ولا تسطيع الحصول على حالات محددة توضحها. ألا يجب أن يفعل الخطيب ذلك لنا...؟ ألن يكون أوضح إذا ما استخدم أمثلة محددة – مثلما استخدم في المقطع التالي...؟

واعترف هـ. ج. ويلز في مذكراته، أن قلمه أكسبه ثلاثة ملايين دولار. وكسب دياغو رفيرا من خلال رسومه أكثر من نصف مليون دولار في السنة.. كما كانت كاترين كورنيل ترفض باستمرار استلام خمسة آلاف دولار في الأسبوع، مقابل عرض صورها.

والآن، ألم يحصل الفرد على فكرة واضحة تماماً عمّا يريد الخطيب قوله...كن واقعيا ومحددا . إذ أن صفة التحديد لا تزيد من الوضوح فحسب، بل إنها تزيد من الإقناع والإثارة والتسلية أيضا.

▪ لا تنافس ماعز الجبل

توقف البروفسور وليم جايمس في أحد خطبه، ليذكر أن باستطاعة المرء أن يذكر نقطة واحدة خلال المحاضرة، والمحاضرة التي أشار إليها دامت ساعة . ومع ذلك، استمعت إلى خطيب حدد وقت خطابه بثلاث دقائق، استهل بالقول: أنه أراد أن يلفت انتباهنا إلى إحدى عشرة نقطة. أي ستة عشر ونصف ثانية لكل مرحلة من مراحل خطابه . يبدو ذلك غير معقولا، أليس كذلك...؟ هل يحاول إنسان ذكي القيام بشيء سخيف كهذا...؟ صحيح أنني اقتبس حالة متطرفة، لكن الميل إلى الخطأ على هذا النحو، إن لم يكن إلى هذه الدرجة، تشل كل مبتدئ تقريبا. فهو كالدليل الذي يطلع السياح على باريس كلها في يوم واحد. وهذا ما يمكن فعله مثلما يمكن للمرء أن يسير عبر المتحف الأميركي للتاريخ الطبيعي خلال ثلاثين دقيقة. لكن لن ينتج عن ذلك الوضوح ولا التسلية. وغالبا ما يفشل الخطاب لأن الخطيب يبدو وكأنه يسعى لإنشاء سجل العالم خلال وقت محدد. فيقفز

من نقطة الأخرى بسرعة ورشاقة ماعز الجبل.

يجب أن يكون معظم الخطاب قصيرة، لذلك فصل القماش طبقاً لها . فإن كنت تتحدث إلى نقابة عمال مثلا، لا تحاول أن تخبرهم خلال ثلاث أو ست دقائق عن سبب نشوئها، والطرق التي تتبعها، والإنجازات الجيدة التي حققتها، والشرور التي أبعدتها، وكيف تحل النزاعات الصناعية. كلا... فإذا كنت تسعى لفعل ذلك، لن يكون لدى أي واحد فهم واضح جدا لما تقوله. بل سيكون الأمر مختلطة وغامضة واستعراضياً.

أليس من الحكمة أن تتناول موضوع واحدة عن النقابات العمالية فتغطيه بشكل ملائم وتزوده بالأمثلة...؟ إن ذلك يفيد، وهذا النوع من الخطب يخلف انطباعاً واحداً. وهو أيضا. واضح يسهل الاستماع إليه وتذكره، لكن إذا غطيت عدة جوانب من موضوعك، من الأفضل أن تكون موجزاً في النهاية .

الفصل الحادي عشر

كيف تثير اهتمام جمهورك؟

هذه الصفحة التي تقرأها الآن، عادية جدا، أليس كذلك...؟ لقد رأيت آلاف لا تحصى مثلها. حتى أنها تبدو الآن مملة وتافهة. لكن إذا أخبرتك حقيقة غريبة عنها، فمن المؤكد سيثار إهتمامك. لنرى ذلك، تبدو هذه الصفحة كالمادة الجامدة . لكنها في الواقع تشبه خيوط العنكبوت. فالعالم يدرك أنها تتألف من ذرات. وكم هو حجم الذرة؟.. لقد تعلمنا أن هناك الكثير من الذرات في نقطة المياه مثلما هناك نقاط ماء في البحر المتوسط، وأن عدد تلك الذرات يوازى عدد الأعشاب النامية في العالم. ومم تتألف الذرات التي تكون هذه الصفحة؟ من أشياء أصغر من الذرات، تدعي الإلكترونات والبروتونات . تلك الإلكترونات والبروتونات، تدور حول بروتون مركزى بعيد بعد القمر عن الأرض. وهي تتأرجح في مدارها، بسرعة توازى عشرة آلاف ميل في الثانية.... وهكذا... فإن الإلكترونات التي تؤلف هذه الورقة التي تمسكها، تحركت منذ بدأت في قراءة أول جملة، مسافة تمتد بين نيويورك وطوكيو..

ومنذ دقيقتين فقط، كنت تفكر أنها ساكنة ومملة، لكنها في الواقع إحدى الغوامض الإلهية وهي إعصاراً متنوعة من الطاعة .

إذا أصبحت مهتما بها الآن، فالسبب هو أنك تعلمت حقيقة جديدة

وغريبة عنها. وهناك يكمن أحد الأسرار التي تثير الناس، ألا وهي الحقيقة التي يجب أن يفيد منها الإنسان في حياته اليومية. فالقديم لم يعد يجذبنا، نحن نريد أن تخبر بشيء جديد عن القديم. لا تستطيع مثلا أن تثير مزارع من ايللينوا بوصف كاتدرائية بورغز أو الموناليزا. هي جديدة جدا بالنسبة له، ولا ترتبط باهتماماته القديمة، لكنك تستطيع إثارة اهتمامه بالقول: إن المزارعين في هولندا يفلحون الأرض إلى مستوى أدنى من مستوى البحر، ويحفرون حفرة تمثل أسيجة ويبنون الجسور لتكون كالبوابات . إن مزارع إيللينوا سيستمع فاتحا فاهه عندما تخبره أن المزارعين الدانماركيين يحتفظون بأبقارهم تحت السقف الذي ياوي عائلاتهم طيلة فصل الشتاء، وأن تلك الأبقار، في بعض الأحيان، تنظر عبر الستارات لتزيل الثلج عن النوافذ، إنه يعرف الأبقار والأسيجة – وتمنحيه معلومات جديدة عن أشياء قديمة. وهكذا سيندهش ويندهش إزاء هذه الحقائق، وسيسرد هذه القصة أمام أصدقائه.

هنا خطاب آخر. وفيما أنت تقرأه، لاحظ إن كان يثير اهتمامك، هل تدري لماذا..؟.

- **كيف يؤثر بك حمض الكبريتيك؟**

معظم السوائل تقاس عادة بواسطة البينت أو الكورت (ربع غالون)، الغالون أو البرميل. ونحن عادة نتحدث عن كورت نبيذ أو غالونات من الحليب وبراميل من الدبس . وعندما يتم اكتشاف مصدر جديد للنفط، تتحدث عن مردوده بعدد البراميل التي تنتج في اليوم. هناك سائل واحد

يصنع ويستهلك بمثل هذه الكمية الضخمة والتي تقاس بالطن. ذلك السائل هو حمض الكبريتيك .

إن شأنه يتدخل في حياتك اليومية بعدة طرق. فلولا حمض الكبريتيك، لتوقفت سيارتك. وسيتوجب عليك العودة إلى فرس المزرعة، وإلى البوجيه، (العربة الخفيفة التي يجرها حصان واحد. إنه يستخدم في تنقية البنزين وزيت المحرك المصابيح الكهربائية، التي تنير مكتبك والتي تشع على مائدة العشاء، والتي تنير لك طريقك إلى السرير، لن تكون ممكنة من دونه.

حين تنهض في الصباح وتدير المياه للاستحمام، تستخدم صنبوراً مكسواً بالنيكل الذي يحتاج إلى حمض الكبريتيك في صنعه.. كما أنه ضروري لإنجاز مغطس المصقول . قطعة الصابون التي تستخدمها، لابد أن الزيوت والشحوم التي صنعت منها قد عوجلت بذلك الحمض. ومنشفتك كانت رفيقته قبل أن تصبح رفيقتك. شعيرات فرشاتك احتاجت إليه . مشطك السليوليدي لا ينتج من دونه. ومن دون شك، فإن شفرتك تحمضت به قبل أن تصبح صلبة.

ترتدي ملابسك الداخلية؛ وتزرر عباءتك الخارجية. إن الصباغ، وصانع الأصباغ استخدمه. ولابد أن صانع الأزرار وجده ضرورية لإنجازها، والدباغ استخدم حمض الكبريتيك في صناعة حذاءك، كما أنه يفيدنا ثانية عندما ترغب في تلميعه.

تأتي لتناول الفطور . إن الفنجان والمقلاة وغيرها من الأوعية البيضاء،

لن تكون كذلك من دونه . فهو يستخدم في التلميع والألوان الزاهية. كما أن ملعقتك وشوكتك وسكينك تعرضت لحمام في حمض الكبريتك، إذا كانت مطلية بالفضة.

إن القمح الذي منه صنع خبزك، لابد أنه ما من جراء استخدام سماد فوسفاتى، يرتكز في تصنيعه على هذا الحمض .

إلى غير ذلك في يومك بأكمله، فإن عمله يؤثر بكل ما لديك. اذهب حيثما تشاء، فأنت لن تستطيع أن تتجنب تأثيره . إننا لا نستطيع أن نذهب إلى الحرب من دونه، ولا أن نعيش بسلام من دونه. وهكذا قلما يبدو معقولا، أن هذا الحمض الضروري للإنسان، لا يعرفه الإنسان العادي .

▪ أكثر ثلاثة أشياء إثارة في العالم

ما هي تلك الأشياء؟... إنها الجنس، الملكية، والدين، بواسطة الأولى: نجدد الحياة، وبواسطة الثانية: نحافظ عليها، وبواسطة الثالثة: نأمل في استمرارها .إن الجنس الذي تمارسه وملكيتنا وديننا هم الذين يثيرون اهتمامنا . واهتمامنا ينبع من ذواتنا.

نحن لا نهتم بخطاب يدور حول (كيف تسجل الوصايا في البيرو)، لكننا نهتم بخطاب عنوانه: (كيف نسجل وصايانا). لا نهتم بالدين السائد في الهند – إلا من خلال فضولنا؛ لكننا نهتم بدين يضمن لنا سعادة أبدية في العالم الآخر.

عندما سئل اللورد نورثكاليف عما يهم الناس، أجاب بكلمة واحدة:

أنفسهم. لابد أن نورثكليف يدرك ذلك؛ لأنه كان مالك أغنى صحيفة في بريطانيا العظمى .

هل تود أن تعرف أي نوع من الناس أنت...؟ إننا نعالج الآن موضوعا مثيرة. فنحن نتحدث عنك، إننا نمسك بمرآة تظهر نفسك الحقيقية، فتراها كما هي تماما. راقب أحلام اليقظة لديك. ما الذي نعنيه من خلال عبارة أحلام اليقظة؟... لندع البروفسور جايمس هارفي روبنسون يجيب على ذلك. هنا مقطع من كتاب (العقل في طور الصنع):

"نحن جميعا نبدو أننا نفكر طيلة الوقت أثناء ساعات اليقظة، ومعظمنا يدرك أننا نبقى نفكر أثناء نومنا، وبشكل يختلف عن يقظتنا. وعندما لا تقاطعنا مسألة عملية، ننشغل بأحلام اليقظة. فهذا أفضل أنواع التفكير التلقائي. إذ نسمح لأفكارنا أن تتخذ مجراها الذي تحدده آمالنا ومخاوفنا ورغباتنا التلقائية، وتحقيقها أو كبتها. فليس هناك أي شيء أحب إلينا من أنفسنا . والفكر الذي لا ينشغل ويوجه، سيدور حول الأنا، إنه لأمر مسل أن نراقب ميولنا وميول الآخرين. ونحن نسعى بدأب إلى تخطي هذه الحقيقة، لكن إذا ما تجرأنا وفكرنا بها، فإنها ستلهبنا كشمس الظهيرة.

تشكل أحلام اليقظة الدلالة الرئيسية لشخصيتنا. وهى انعكاس الطبيعتنا التي تعدلها تجاربنا الخفية أو المنسية، وأحلام اليقظة تؤثر من دون شك بميولنا إلى تضخيم ذواتنا، وتبرير أنفسنا اللتان يتركز العمل عليهما.

لذلك تذكر أن الناس الذين تتحدث إليهم يقضون معظم وقتهم، عندما لا ينشغلون بعمل المنزل أو بالأعمال المهنية، بالتفكير بأنفسهم

وتبرير و تمجيد ذواتهم. تذكر أن الإنسان العادي يهتم أكثر بالطباخ الغائب أكثر من اهتمامه بدفع ديون إيطاليا للولايات المتحدة. ويهتم بشفرة الحلاقة أكثر مما يهتم بثورة تقع في أميركا الجنوبية. وألم أسنان المرأة يحزنها أكثر مما يحزنهما زلزال يقع في آسيا، يذهب ضحيته نصف مليون إنسان. وتفضل الاستماع إلى شيء لطيف تذكره عنها على أن تحدثها عن أعظم الرجال في التاريخ.

▪ كيف تكون محدثا جيداً؟

إن سبب إخفاق الكثيرين في أن يصبحوا محدثين جيدين، هو حديثهم عن الأشياء التي تثير اهتمامهم فقط. وربما يكون هذا مملا للآخرين. اعكس الآية . استدرج الشخص الآخر للتحدث عن اهتماماته وعمله وأهدافه في لعبة الغولف وعن نجاحه – أو، إذا كانت أمين، عن أطفالها. افعل ذلك واستمع بإصغاء؛ فتمنحها السرور، وستعتبر محدثا لبقا – مع أنك لم تتحدث إلا قليلا .

ألقى السيد هارولد دويت، من فيلادلفيا خطاب حقق نجاحا باهرة، خلال مأدبة عشاء، اختتمت فصلا من فصول تعليم فن الخطابة، فتحدث عن كل رجل بمفرده، وأخبرهم كيف كانوا يخطبون في بداية الفصل، وكيف تطوروا، وأعاد قراءة الخطب التي ألقاها مختلف الأعضاء، والمواضيع التي ناقشوها، فسخر من بعضهم، وبالغ في وصف أخطائهم، فأثار ضحك الجميع، وأدخل السرور إلى قلوبهم . فلا يمكن أن يفشل من خلال أسلوبه هذا. وليس هناك أي موضوع يمكن أن يثير اهتمام تلك المجموعة أكثر من

ذلك الموضوع. فقد كان يعرف السيد دويت كيف يعالج الطبيعة البشرية .

- **تحدث عن موضوعات تجذب الانتباه**

ربما تسئم الناس إذا ما تحدثت عن الأشياء والأفكار، لكن قلما تفشل في جذب انتباههم عندما تتحدث عن الناس. غداً تجرى ملايين المحادثات وراء أسيجة الحدائق في أميركا، وفوق موائد الشاي والعشاء – فما هي الأشياء التي تتمحور المحادثات حولها...؟ الشخصيات.. هو قال ذلك، السيدة فلانة فعلت هذا، رأيتها تفعل هذا وذاك .

لقد خاطبت تجمعات كثيرة لطلبة المدارس في الولايات المتحدة وكندا؛ وأدركت من خلال التجربة، أنه من أجل جذب اهتمامهم، يجب أن أسرد لهم قصصا عن الناس. وحالما أصبح عامة وأعالج الأفكار المجردة، يقلق جونى ويبدأ بالتململ، يتجهم تومي في وجه صديقه، ويلقى بيل بشيء عبر الممر.

طلبت مرة من مجموعة رجال أعمال أميركيين في باريس أن يتحدثوا عن (كيف تنجح...؟). معظمهم تحدث عن الفضائل، وامتدحوها، حتى أدخلوا السأم في قلوب المستمعين .

أوقفت تلك الأحاديث، وقلت: «نحن لا نريد أن نتعلم. وما من أحد يستمتع بذلك . تذكر أنك يجب أن تكون مسلية، وإلا لن يكترث أحد بما تقوله. تذكر أيضا أن أكثر الأشياء إثارة للاهتمام في العالم، هو الحديث عن الناس. فأخبرنا قصصا عن شخصين تعرفهما. أخبرنا لم نجح أحدهما وفشل الآخر...؟ فنحن سنكون في غاية السرور للاستماع إلى ذلك .

تذكر هذا الشيء واستفد منه . لأنه أسهل بكثير من إلقاء المواعظ المجردة التافهة.

▪ كن موضوعياً ولا تبالغ

كان لدى المؤلف، في معهد فن الخطابة، دكتورة في الفلسفة وشخص فظة، لكن فعالا. أمضى شبابه، منذ ثلاثين سنة، في البحرية البريطانية . كان المثقف المهذب أستاذ جامعية، ورفيقه مالك المؤسسة تصنع القاطرات . وما يثير الدهشة، أن خطب صانع القاطرات، خلال الدورة، كانت تلقى استحسانا وشعبية أكثر بكثير من خطب الأستاذ الجامعي. لماذا كان الأستاذ يتحدث بلغة منمقة سليمة، وبمنطق ووضوح...؟ لكن خطبه يعوزها عنصر أساسية، وهو الأحداث الواقعية. فكانت غامضة وعامة جدا. من ناحية أخرى، كان صانع القاطرات يتجه إلى العمل في الحال . فكان محددا وواقعية. هذه الصفة، بالإضافة إلى قوته وعباراته التلقائية الجديدة، جعلت أحاديثه مسلية للغاية .

لم أذكر هذا المثال على أنه نموذج تطبيقي للرجال الجامعيين وصانعى القاطرات، بل لأنه يمثل قوة جذب الاهتمام التي تنشأ لدى الإنسان – بعيدا عن تعليمه الرسمي – بحيث يكتسب عادة جيدة هي عادة التعبير بواقعية وتحديد أثناء الخطاب.إن هذا المبدأ مهم جدا، حتى إننا سنستخدم عدة أمثلة من أجل تثبيته. في ذهنك، ونأمل أن لا تنساه وأن تهمله أبداً.

ومن المثير جدا أن تذكر أن مارن لوثر كان عنيدا عندما كان صبيا. ومن الأفضل القول أنه اعترف بأن أساتذته كانوا يجلدونه خمسة عشر مرة

قبل الظهر .

إن كلمة (عنيد) لديها قيمة ضئيلة لجذب الاهتمام، لكن أليس من السهل الاستماع إلى عدد الجلدات...؟.

تعالج الطريقة القديمة في كتابة السيرة الذاتية الكثير من الأفكار العامة، التي دعاها أرسطو (ملاذ العقول الضعيفة) بينما الطريقة الجديدة تعالج الحقائق الملموسة التي تعبر عن ذاتها . قال كاتب السيرة القديم: إن جون دو ولد في عائلة فقيرة لكن شريفة). بينما تقول الطريقة الحديثة أن والد جون دو لم يكن ليستطيع شراء حذاء. وهكذا عندما ينهمر الثلج، يتوجب عليه ربط كيس خيش حول حذائه البيتي لتبقى قدماه جافتين دافئتين. لكن برغم فقره، لم يضف الماء إلى الحليب، أو يبيع حصانة مصابة بالربو، ويتظاهر بأنه يتمتع بصحة جيدة.

إن هذا يظهر أن والديه كانا (فقيرين لكن شريفين)، أليس كذلك؟ أليست هذه الطريقة أكثر إثارة من طريقة القول (فقير لكن شريف)...؟

إذا كانت هذه الطريقة تفيد كتاب السير الحديثين، فإنها تفيد الخطباء الحديثين أيضا.

لنأخذ مثالا آخر . لنفترض أنك ترغب في القول بأن القوة الكامنة التي هدر في نياغارا يوميا هي مذهلة، لنفترض أنك قلت ذلك فقط، ثم أضفت: أنها إذا ما استخدمت، وخصصت الأرباح لشراء ضروريات الحياة ؛ فإن الجماهير تتمكن من الحصول على الكساء والغذاء. فهل ذلك يجعل طريقتك في الأداء مثيرة ومسلية...؟ كلا.. أليست هذه القطعة المأخوذة

من نشرة العلوم اليومية)، وبقلم أدوين س. سلوسون، هي أفضل بكثير.؟

"قيل أن هناك بضعة ملايين من السكان يعانون من الفقر وسوء التغذية في هذا البلد، ومع ذلك، يهدر في نياغارا حوالى ٢٥٠,٠٠٠ رغيفا من الخبز في الساعة. ونستطيع أن نرى في مخيلتنا ٦٠٠٠.٠٠٠ بيضة طازجة، تسقط فوق المنحدرات في كل ساعة، وتؤلف عجة عملاقة في الدوامة. وإذا ما حيك القماش الخام على نول عرضه ٤٠٠٠ قدما كنهر نياغارا، فإنه سيمثل القضاء على العرى . وإن وضعت مكتبة كارنغي تحت الينبوع؛ فإنها ستمتلئ بالكتب الجيدة خلال ساعة أو اثنتين. أو يمكننا أن نتخيل مخزن بضائع يتدفق من بحيرة إيزي في كل يوم، هادرا مختلف محتوياته على الصخور. إن هذا سيكون مشهدا رائعة ومثيرة للجمهور، كما أنه ليس من الصعب الحصول عليه. ومع ذلك، ربما يعترض البعض على أن هذا تطرف، وأن ما من أحد يعارض استخدام طاقة المساقط المائية"

- **بناء الكلمات الموحية**

في عملية لفت الاهتمام، يوجد عنصر مساعد ووسيلة واحدة، هي في غاية الأهمية ومع ذلك يتجاهلها الكثيرون. ولا يبدو أن الخطيب العادى يعى وجودها، ولم يفكر بها على الإطلاق. وأشير هنا إلى عملية استخدام الكلمات التي ترسم الصور، فالخطيب الذي يسهل الاستماع إليه هو الذي يرسم صورة تتدفق أمام عينيك، والخطيب الذي يستخدم رموزا غامضة وعامة تخلو من الألوان؛ يجعل المستمعين يشعرون بالنعاس.

إن الصور هي حرة كالهواء الذي تتنشقه. وزعها خلال خطاباتك ومحادثاتك، فتكون أكثر تسلية ونفوذاً.

مثال على ذلك، لنأخذ القطعة التي تناولناها منذ قليل، والتي تدور حول نياغارا . انظر إلى الكلمات المصورة، فهي تقفز وتفر في كل جملة، مثلما تفعل الأرانب في أستراليا: ٢٥٠.٠٠٠ رغيفا من الخبز، ٦٠٠.٠٠٠ بيضة، تتساقط في المنحدر، عجة عملاقة في الدوامة، القماش الخام ينصب من أنوال الينبوع، بعرض ٤٠٠٠ قدما، مكتبة كارنغي الموضوعة في أسفل الينبوع، كتب، مخزن كبير يتدفق ويتحطم على الصخور في الأسفل، المياه المتساقطة»..

من الصعب تجاهل مثل هذا الخطاب أو المقالة، مثلما يصعب كبت أدنى انتباه إلى مشاهد فيلم عظيم.

في مقالته الصغيرة الشهيرة حول (فلسفة الإبداع)، أشار هربرت سبنسر منذ زمن بعيد إلى أهمية التعابير التي توحي بصور زاهية، وهو يقول:

«نحن لا نفكر بالأشياء العامة، بل بالأشياء المحددة.. ويجب أن نتجنب جملا كتلك: « إذا كانت أخلاق وأساليب وعادات وترفيهات شعب قاسية بربرية، لابد أن يكون النظام القضائي هنالك صارما». بل يجب أن نكتب عوضا عنها: سيحاكم من يهوى المعارك والخلافات، وصراع المجالدين، بالشنق أو الحرق أو بواسطة المخلعة، أداة التعذيب القديمة التي يمط عليها الجسم ».

تتدفق العبارات الموحية عبر صفحات الإنجيل، وصفحات شكسبير

كالنحل المندفع إلى عصارة تفاح. يقول كاتب محلى مثلا: إن شيئا ما وافر وكأنه يحاول أن يحسن ما هو متكامل. لكن كيف عبر شكسبير عن الفكرة هذه؟... عبر عنها بصورة ذهنية خالدة: « يطلى الذهب الخالص، يلون زنبق الماء، يرش العطر على البنفسج».

هل توقفت مرة ولاحظت أن الأقوال المأثورة المتناقلة من جيل لآخر هي أقوال صورية موحية...؟ «عصفور في اليد خير من عشرة على الشجرة»، «بإمكانك أن تقود الحصان إلى الماء، لكن لا يمكنك أن تدفعه إلى الشرب». كما ستجد عنصر التصوير ذاته في جميع التشبيهات القديمة، والتي أصبحت مهترئة من جراء كثرة استخدامها: «محتال كالثعلب»، «صلب كالصخرة».

تحدث لنكولن بأسلوب إيحائى دائمة. وعندما ينزعج من التقارير الرسمية الطويلة والمعقدة التي ترده في البيت الأبيض؛ كان يعارضها، ليس بأسلوب جاف، بل من خلال عبارة صورية يستحيل نسيانها. وقال مرة: « عندما أرسل رجلا لشراء حصان، لا أريد أن أعلم عدد شعرات ذيله، بل أرغب فقط في معرفة مزاياه .

- **أهمية الأضواء في جذب الاهتمام**

استمع إلى التهجم الذي وجهه ماكولى إلى تشارلز الأول . لاحظ أن ماكولي لا يستخدم الصور فقط، بل يستخدم أيضا جملا متوازية . فالأضداد الحازمة تستحوذ على اهتمامنا، وهي حجر الزاوية في بناء هذا المقطع:

«نحن نتهمه بخرق وعده الملكي، في حين علمنا أنه حافظ على وعد الزواج. ونتهمه بتسليم شعبه إلى عقوبات أشرس وأكثر المطارنة ظلما وتصلبا، وكان دفاعه رفع طفله إلى ركبتيه وتقبيله... نحن نشجبه؛ لأنه انتهك بنود (عريضة الحقوق) بعد أن وعد باحترامها، لاعتبارات حسنة قيمة.

وقد علمنا أنه اعتاد الاستماع إلى الصلاة عند الساعة السادسة صباحا . من أجل تلك الاعتبارت، إضافة إلى زيه الفاندايكى، ووجهه الوسيم ولحيته المشذبة، يعود سر شعبيته لدى الجيل الحالي ».

-إثارة اهتمام الناس

تحدثنا كثيرا عن أنواع المواد التي تثير الجمهور. لكن يستطيع الإنسان أن يتتبع آلية جميع المقترحات المقدمة هنا، وأن يتحدث طبقا ل كو كر، ويكون، مع ذلك، جافا مسئمة.إن إثارة اهتمام الناس، هو أمر دقيق، ومسألة تتعلق بالروح والشعور . وهي ليست إدارة محرك بخارى، ولا يمكن إعطاء قواعد محددة لها.

تذكر أن الإثارة هي معدية . ومن المؤكد أن يلتقطها المستمعون منك . منذ مدة قصيرة، نهض سيد في معهدى في بالتيمور، وحذر الجمهور من أن استمرار الطرق الحالية في صيد السمك الصخري في خليج تشيسابيك، ستجعل تلك الفصائل تنقرض خلال سنوات قليلة جدا. لقد كان يحس بموضوعه. فهو موضوع مهم، وهو صادق بشأنه.

إن كل ما يقوله وكيف يقوله، يبدى ذلك . وعندما نهض للحديث، لم

أكن أعلم بوجود السمك الصخري في خليج تشيسابيك. وتخيلت أن معظم الجمهور بشار كنى معرفتى الضئيلة واهتمامي الضئيل في ذلك. لكن قبل أن ينتهي الخطيب، التقطنا جميعاً شيئاً من اهتماماته. وربما رغبنا في توقيع عريضة نقدمها إلى المجلس التشريعي، من أجل حماية السمك الصخري قانونيا.

سألت مرة ريتشارد وشبرن تشايلد، عندما كان سفيرا في إيطاليا، عن سر نجاحه ككاتب مثير. فأجاب: « أشعر بالإثارة من خلال الحياة التي لا يمكنني تهدئتها وإقرارها. وما على سوى أن أخبر الناس عنها». فما من أحد يستطيع أن يتجنب تأثير خطيب أو كاتب كهذا.

استمعت مرة إلى خطيب في لندن. وبعد أن أنتهى، قال السيد إ.في. بنسون، الروائي الإنكليزي الشهير، إنه استمتع بالجزء الأخير من الخطاب أكثر من الجزء الأول . وعندما سألته عن السبب، أجاب: « إن الخطيب نفسه بدا مهتما جدا بالجزء الأخير، وأنا أعتمد على الخطيب في منح الحماس والإثارة ».

كل إنسان يفعل ذلك . تذكر هذا دائما .

الفصل الثاني عشر

كيف تحسن أسلوبك؟

دخل رجل إنجليزي عاطل عن العمل، إلى مكتب السيد بول جيبونز، رجل الأعمال الشهير في مدينة فيلاديلفيا، وطلب أن يجري مقابلة معه، نظر السيد جيبونز إلى الغريب في ارتياب فمظهره الخارجي يبدو ضده. فثيابه رثة بالية، وكتبت على محياه علامات البؤس. وبشيء من الفضول والشفقة، وافق السيد جيونز على إجراء المقابلة . فقرر أول الأمر أن يستمع للحظة فقط، لكن اللحظات أصبحت دقائق والدقائق ساعة، وانتهت المقابلة باتصال السيد جيبونز بالسيد رولاند تايلور، أحد أكبر الممولين في المدينة، الذي دعا هذا الغريب لتناول العشاء معه، ومنحه مركزا مرموقا في شركته.

كيف استطاع هذا الرجل الذي تبدو عليه مظاهر الفشل، أن يحقق هذا الإنجاز العظيم في وقت قصير؟. إن السر يمكن تلخيصه بعبارة واحدة: إجادة اللغة الإنكليزية. لقد كان في الواقع خريج أوكسفورد، قدم إلى هذا البلد بمهمة عمل، انتهت بكارثة، تركته مجردا من المال والأصدقاء. لكنه تكلم بلغته الأصلية بدقة وسحر، حتى أن المستمعين نسوا أمر حذائه البالي، ومعطفه الرث، وذقنه غير الحليق. فكان أسلوبه جواز السفر، الذي أدخله إلى أفضل دوائر العمل.

قصة الرجل هذا غريبة بعض الشيء. غير أنها تعكس حقيقة أساسية وهي أننا نقاس كل يوم خلال حديثنا. وكلماتنا تعكس تفكيرنا الدقيق، وتخبر المستمع البصير عن معارفنا، وهي إشارات واضحة عن ثقافتنا وعلومنا..

لدينا أربعة روابط مع العالم. ونحن نصنف ونقيم طبقا لأربعة أشياء: بما نفعله، وكيف نبدو، وبما نقوله، وكيف نقوله. ومع ذلك، يبقى الكثيرون يتخبطون في الحياة من دون أن يبذلوا أي جهد في سبيل إغناء تعابيرهم، بعد الخروج من المدرسة، حتى يجيدون معانيهم ويتحدثون بدقة ووضوح. وغالبا ما يستخدمون عبارات عامية مستهلكة في المكتب والشارع. فلا عجب أن يعوز خطابهم الوضوح والتفرد. ولا عجب أنهم ينتهكون غالبا قواعد اللفظ المقبولة، ويخرقون قواعد اللغة الإنكليزية نفسها. لقد استمعت إلى خريجي جامعات يتكلمون ويخطئون لغوية. فإن كان أولئك الجامعيون يقترفون مثل هذه الأخطاء، فما الذي نتوقعه من الذين حرموا التعليم؟.

منذ سنوات، وقفت أحلم في مدرج روما القديم تقدم منى رجل غريب، كان معمرا إنكليزية . قدم نفسه، وبدأ يتحدث عن تجاربه في تلك المدينة الخالدة . ولم تمض ثلاث دقائق حتى بدأ يخطئ أخطاء لغوية مدهشة. وفي ذلك الصباح، عندما نهض من فراشه، مع حذائه وارتدي ثيابا أنيقة ليحوز على احترام الآخرين. لكنه لم يحاول قط أن يصقل تعابيره، ويتحدث بأسلوب جيد.

وهو ربما يخجل مثلا إذا لم يرفع قبعته لتحية سيدة، لكنه لم يخجل أبدا -كلا، حتى أنه لم يدرك- من انتهاك قواعد اللغة، وإزعاج آذان المستمعين. لقد بدا واضحا من خلال كلماته، ومن استخدامه المحزن للغة الإنكليزية، أنه لم يكن من أهل العلم.

أعلن الدكتور تشارلز إليوت، بعدما كان رئيساً لجامعة هارفرد طيلة ثلث قرن، أن هناك مطلب ذهنى ضرورى، هو جزء من تعليم السيدة أو السيد، ألا وهو الاستخدام الدقيق والصحيح للغة الأصلية. إن هذا إعلان مهم للغاية، فاعمل به.

ربما تتساءل كيف نصبح معتادين على الكلمات ومنحها بأسلوب جميل وصحيح...؟ لحسن الحظ، ليس هناك غموض أو شعوذة بشأن الوسائل التي يجب استخدامها. هذه الوسائل سر مفتوح. فقد استخدمها لنكولن بنجاح مذهل. ولم يستطع أي أميركي أن يحيك الكلمات بمثل براعته، أو يؤلف موسيقى مماثلة للتي ألفها في نثره . فهل كان لنكولن، الذي كان والده نجارة بسيطا أمية، والذي لم تكن والدته من ذوات الميزات الخارقة، موهوبا منحته الطبيعة هبة تأليف الكلمات...؟ ليس هناك أي دليل يدعم هذا الافتراض.

عندما انتخب في الكونجرس، وصف لنكلون تعليمه في السجلات الرسمية في واشنطن، بصفة واحدة بأنه: (ناقص) فقد ذهب إلى المدرسة أقل من اثنى عشر شهرا في حياته. ومن كان أساتذته...؟ جميعهم أساتذة متجولون، يطوفون من ولاية الأخرى، ساعين وراء معيشتهم، حيث

يستطيعون أن يجدوا قلة من المثقفين الراغبين في استبدال اللحوم والذرة والقمح بالتعليم. وقد حصل لنكولن على مساعدة ضئيلة منهم، كما استوحي القليل منهم ومن محيطه اليومي.

إن المزارعين والتجار والمحامين والقضاة الذين اختلط بهم في المحكمة القضائية الثامنة في إيللنوا، لم يمتلكوا الكلمات السحرية. لكن لنكولن لم يكن كذلك – وهذه حقيقة مهمة يجب تذكرها . إذ أن لنكولن لم ينفق وقته مع الذين بمستواه الفكري، أو مع الذين هم أدنى منه. بل اختار رفاقه من نخبة المفكرين والمغنين والشعراء في كل العصور . فكان باستطاعته أن يردد صفحات كاملة من برنز و بايرون وبراوننغ. كما كتب محاضرة عن برنز . وكانت لديه نسخة عن أعمال بايرون في مكتبه، وأخرى في منزله. وحتى عندما كان في البيت الأبيض، وكانت أعباء الحرب الأهلية المأساوية تثقل كاهله وتخلف خطوطاً عميقة في وجهه كان دائما يجد وقت لتناول نسخة من أشعار هوادرا وقراءتها في السرير .

في بعض الأوقات كان ينهض في منتصف الليل، ويفتح الكتاب لقراءة القصائد الساحرة والمؤثرة. كما ينهض بعباءة نومه ويتسلل عبر الغرف إلى أن يجد سكرتيره ويقرأ قصيدة إثر القصيدة. في البيت الأبيض، كان يجد الوقت ليردد مقاطع طويلة من شكسبير، وينتقد إلقاء الممثل لها، ويعطى تفسيره الخاص حول ذلك. فكتب إلى الممثل هاكيت يقول: «قرأت بعض مسرحيات شكسبير، وربما قرأتها كأي قارئ غير اختصاصي. قرأت مسرحية الملك لير، ريتشارد الثالث، هنري الثامن، هاملت، ومكبث. أعتقد أن ما من مسرحية توازي مسرحية مكبث. إنها رائعة!».

كان لنكولن يعشق الشعر. وهو لم يحفظه ويردده فحسب، بل كان يكتبه أيضا. وقد قرأ بعض أشعاره الطويلة خلال حفلة زفاف شقيقته. وفي منتصف حياته، ملأ دفتر ملاحظات بكتاباته الإنشائية. لكنه يخجل من تلك المؤلفات، حتى أنه لم يدع أقرب أصدقائه يطلع عليها. يكتب روبنسون في كتابه: (لنكولن كرجل أدب): « هذا الرجل الذي علم نفسه بنفسه، كسى ذهنه بمواد الثقافة الرائعة. لم يذهب كثيرة إلى المدرسة، بل يعلم نفسه بطريقة متقطعة. وطريقته هي دأبه على التعليم والتدريب ». هذا الفتى الأخرق الذي اعتاد أن يجنى الذرة، ويذبح الخنازير مقابل ٣١ سنتا في اليوم في مزارع بيجون كريك أنديانا، ألقى في جيتيسبرغ إحدى أروع الخطب التي ألقاها كائن بشرى.

وقد قال تشارلز سومنر بعد فترة قصيرة من وفاته: إن خطاب لنكولن سيبقى في الذاكرة حتى بعد نسيان تلك المعركة التي حارب فيها مائة وسبعون ألف رجل، وقتل فيها سبعون ألفا. وإن المعركة ربما تعود إلى الذاكرة بسبب ذلك الخطاب فمن يشك بصحة هذه النبوءة....؟.

تحدث أدوارد ايفريت لمدة ساعتين في جيتسبرغ، وقد نسى كل ما قاله منذ زمن بعيد. لكن لنكولن تحدث أقل من دقيقتين، وقد حاول مصور أن يأخذ له صورة أثناء إلقائه الخطاب، لكنه انتهى قبل أن تصبح تلك الكاميرا جاهزة لالتقاط صورته.

نقش خطاب لنكولن على قطعة من البرونز، ووضع في مكتبة أوكسفورد ليبقى مثالا لما يمكن فعله باللغة الإنكليزية. وهذا نص الخطاب

الذي يجب أن يحفظه كل من يدرس فن الخطابة:

"منذ سبع وثمانون سنة، أنشا آباؤنا وطناً جديداً في هذه القارة، يعرف بوطن الحرية والمساواة . والآن، ننهمك في حرب أهلية عظيمة، تراهن عما إذا كان هذا الوطن سيدوم طويلا. لقد تقابلنا في حلبة عظيمة في هذه الحرب، وإنتهينا بتكريس جزء من هذه الحلبة كمثوى أخير لأولئك الذين قدموا حياتهم في سبيل بقاء الوطن. من المناسب جدا أن نفعل هذا. لكننا، إذا فكرنا مليا، لن نستطيع أن نكرس أو نقدس هذه الأرض. فالرجال الشجعان، الأموات منهم والأحياء، الذين كافحوا هنا، كرسوها لأغراض نبيلة، هي فوق طاقتنا الهزيلة.

إن العالم لن يذكر أو يتذكر طويلا ما نقوله هنا، إلا أنه ينسى ما فعلوه. الأمر يعود إلينا، نحن الأحياء نعمل لتكريس أنفسنا في سبيل العمل الذي لم ينجز، والذي حاربوا هم من أجله بتفان وإخلاص. لنكرس أنفسنا في سبيل المهمة العظيمة المتبقية أمامنا، ولنتخذ العبرة من أولئك الموتى العظام، الذين منحوا القضية آخر قطرة من دمهم".

هناك فكرة شائعة، تقول إن لنكولن هو من ألف العبارة الخالدة التي اختتم بها خطابه . لكن هل ذلك صحيح...؟.

لقد قدم هرندون، الشريك القانوني للرئيس لنكولن نسخة من كتاب خطب ثيودور باركر، حيث قرأ الأخير، ووضع خطأ تحت هذه الكلمات التي جاءت في الكتاب: « إن الديمقراطية هي حكومة ذاتية مباشرة، تحكم كل الشعب، ومن كل الشعب، ومن أجل الشعب » . وربما استعار ثيودور

هذه العبارة من وبستر الذي قال قبل أربع سنوات، أن جوابه الشهير لهاين: «إن حكومة الشعب تؤلف من أجل الشعب، و بواسطة الشعب، وتستجيب لكل الشعب ». وربما استعار وبستر بدوره هذه العبارة من الرئيس جيمس مونرو الذي عبر عن فكرة متشابهة لها قبل ثلث قرن. لكن ممن استدان مونرو فكرته...؟ قبل خمسمائة سنة من ولادة مونرو، قال وايكليف في مقدمته لترجمة الكتاب المقدس: «إن هذا الإنجيل هو من أجل حكومة الشعب، من الشعب، ولكل الشعب». وقبل أن يحيا وايكليف، وقبل أربعمائة سنة من ميلاد المسيح، تحدث كلايون في خطاب له أمام رجال أثينا عن حكم (من الشعب وبواسطة الشعب ومن أجل الشعب). ومن أي مصدر قديم استوحى –كلايون فكرته، يبقى أمرا تائها في ضباب، وظلمة العصور القديمة.

الأشياء الجديدة كم هي قليلة.. وكم يدين الخطباء العظماء لقراءتهم وارتباطهم بالكتب.. هناك يكمن السر...! فمن يرغب في أن يغنى ويوسع مخزن كلماته؛ ينبغي عليه أن يغسل، ويصقل ذهنه باستمرار في روافد الأدب. قال جونب برايت: «ما يحزنني حين أكون موجودا في مكتبة، هو أن الحياة قصيرة جدا، ولا أمل لى بقراءة الماضي الممدود أمامي».

ترك برايت المدرسة في سن الخامسة عشر، وذهب للعمل في مصنع للقطن، ولم تسنح له التعليم ثانية. ومع ذلك، أصبح أحد أشهر الخطباء في عصره حيث اشتهر ببلاغته، وجودة لغته الإنكليزية. كان يدرس ويقرأ وينسخ دفاتر الملاحظات، ويحفظ مقاطع طويلة من شعر بايرون وميلتون وشكسبير . كان يقرأ (الفردوس المفقود) للشاعر ميلتون كل سنة؛ من

أجل إغناء كلماته.

قرأ تشارلز جيمس فوكس كتابات شكسبير بصوت مرتفع؛ كي يحسن أسلوبه . وقد دعا جلادستون مكتبته (معبد السلام)، حيث احتفظ فيها بخمسة عشر ألف كتاب . واعترف بأن ما ساعده، هو قراءة أعمال سانت أوجسطين، بيشوب باتلرا، دانتي، أرسطو، وهوميروس. كانت الإلياذة والأوديسة تطربانه حتى أنه كتب ستة كتب عن شعر وزمن هوميروس. ويقال أن روبرت لويس ستيفنسون من أحب الكتاب في اللغة الإنكليزية . كان ستيفنسون كاتبا لدى كاتب. فكيف نشأ لديه هذا الأسلوب الرائع الذي منحه الشهرة..؟ لحسن الحظ، أخبرنا القصة بنفسه.

عندما أقرأ كتابا أو مقطع يعجبني، حيث يقول شيئا، ويترك تأثيرا ملائمة، وحيث هناك قوة جاذبة في الأسلوب، أجلس في الحال وأهيئ نفسي لاكتساب هذه الميزة . لم أكن ناجحا. كنت أعرف ذلك. فحاولت ثانية، وفشلت ثانية. وكنت فاشلا دائما. ومن خلال فشلي، اكتسبت تدريبا في الإيقاع والتناغم والتأليف والتجانس. وهكذا انكببت على قراءة هازليت، ولامب، وردسورث، وسير توماس براون، وديفو وهاوثورن، و مونتاين».

هذه هي الطريقة لتعلم الكتابة، إن أعجبتك أم لا. وإن استفدت منها أم إلا، تلك هي الطريقة. إنها الطريقة التي من خلالها تعلم كيتس، ولن يكون هناك أدب أكثر رقة من أدب كيتس

إن أسلوبه الذي يصعب تقليده هو النقطة العظيمة التي تتلالا، وتبقى

بعيدة عن متناول الطلاب. دعه يحاول كيفما يريد، فهو متأكد من فشله، لكن هناك قول قديم حقيقى جدا وهو: أن الفشل هو الطريق الأكيد إلى النجاح..

يكفي الآن أسماء وقصصا. فالسر قد اتضح. إذ كتبه لنكولن إلى شاب يتوق ليصبح محامياً ناجحاً:

«إن السر يكمن في الحصول على الكتب، وقراءتها ودراستها بانتباه... إن العمل هو الشيء الأساسي».

الفهرس